DALE CARNEGIE

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỐNG VUI VẺ, TỰ TIN

NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG



How to develop Self-Confidence & Influence People by Public Speaking

Những phương pháp có sức thuyết phục đã được kiểm nghiệm qua thời gian của tác giả cuốn sách bán chạy nhất: How To Win Friends & Influence People (Đắc Nhân Tâm).

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA THÔNG TIN



LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỐNG VUI VẺ, TỰ TIN

NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

DALE
CARNEGIE

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỐNG VUI VẺ, TỰ TIN

NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

SONG HÀ *biên dịch*

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA - THÔNG TIN

Cuộc sống của bạn sẽ trở nên dễ dàng hơn…
thú vị hơn…
và đáng giá hơn!

"Liệu có bất kỳ bóng dáng mờ ảo nào của lý do khiến bạn không thể suy nghĩ mạch lạc khi đứng trước đám đông giống như khi bạn đang ngồi? Chắc chắn bạn biết rằng không. Trong thực tế, bạn có thể suy nghĩ tốt hơn khi đứng trước một nhóm người. Sự hiện diện của khán giả có thể gây xao động và hưng phấn trong bạn. Nhiều nhà diễn thuyết vĩ đại sẽ nói với bạn rằng sự hiên diện của khán giả là động lực, là niềm cảm hứng khiến não của họ hoạt động rõ ràng và thoải mái hơn"

-Dale Carnegie_

Đây là cuốn sách cho tất cả những ai muốn tiến lên phía trước. Như những gì tác giả đã thể hiện trong cuốn sách, các kỹ xảo giúp bạn vượt qua sự e ngại khán giả, sẽ giúp bạn trong mọi tình huống trong cuộc sống.

Giới thiệu

Trong rất nhiều năm, Dale Carnegie là tác giả nổi tiếng với những cuốn sách viết về cách có thêm bạn bè và thuyết phục người khác. "Cách có thêm bạn bè và thuyết phục người khác" là một trong những cuốn sách bán chạy nhất trong mọi thời đại và đã khiến Dale nổi tiếng khắp thế giới. Nhưng đó chưa phải cuốn sách được phát hành đầu tiên của ông.

Năm 1926, Dale Carnegie viết cuốn sách có tựa đề "Diễn thuyết trước công chúng và Thuyết phục người khác trong kinh doanh". Đây là cuốn sách về diễn thuyết trước công chúng, và đến nay vẫn được coi là giáo trình chính thức của những khóa học nổi tiếng do Dale Carnegie tổ chức về Diễn thuyết trước công chúng và Các mối quan hệ của con người. Đây cũng được coi như cuốn giáo trình cho khóa học diễn thuyết Y.M.C.A. Trong vòng mười năm, cuốn sách này đã bán được 600.000 bản và tổng số bản sách bìa cứng đã bán được trên toàn thế giới là 1.000.000 bản. Cuốn sách đã được xuất bản bằng khoảng hai mươi thứ tiếng trên thế giới và đã bán được hàng nghìn bản dưới các ngôn ngữ này. Tuy nhiên, đó vẫn chưa là cuốn sách được đa số công chúng độc giả biết đến.

Các khóa học của Dale Carnegie đã diễn ở rất nhiều nơi trên thế giới và đã có hơn 1.000.000 người đã hoàn thành các khóa học này. Những khóa học đã giúp con

người ta trở nên dũng cảm hơn, hạnh phúc hơn và thành công hơn trong cuộc sống do chúng đã giúp họ phát huy được khả năng của bản thân mình.

"Diễn thuyết trước công chúng - cách giúp tăng sự tự tin và thuyết phục người khác" chứa đựng rất nhiều những lời khuyên khôn ngoan giúp người đọc đạt được các mục tiêu mà mình đề ra. Sau khi đọc kỹ lại cuốn sách, tôi đã biết được có bao nhiêu quy luật khôn ngoan để vượt qua nỗi sợ hãi và giành lấy sự tự tin trong cuốn sách này. Những phương pháp mang tính lý thuyết và những gợi ý đã bổ sung thêm những quy luật giúp mọi người gặp nhau, dù là cá nhân hay theo nhóm, và nói chuyện một cách thật hiệu quả.

Tôi thật sự hy vọng rằng người đọc sẽ học được nhiều điều từ cuốn sách, giống như hàng ngàn học viên của các khóa học Dale Carnegie trên toàn thế giới trong nhiều năm qua.

DOROTHY CARNEGIE

CHƯƠNG I

PHÁT TRIỂN SỰ TỰ TIN VÀ LÒNG DŨNG CẢM

Từ năm 1912 đến nay, đã có hơn năm trăm nghìn người, cả nam lẫn nữ đã tham gia những khoá học diễn thuyết trước công chúng sử dụng phương pháp dạy của tôi. Rất nhiều người trong số họ đã từng viết thư cho tôi giải thích lý do họ tham gia khoá học đó và những gì họ mong đợi đạt được từ khoá học đó. Theo lẽ thường tình, mỗi người có cách diễn đạt khác nhau, nhưng đáng ngạc nhiên là, trong hầu hết các lá thư đó đều thể hiện một mong muốn như nhau. Người nào cũng viết đại ý: "Khi tôi bị gọi lên phát biểu, tôi bỗng cảm thấy rất lúng túng, rất sợ hãi, do đó tôi không thể suy nghĩ mạch lạc, không thể tập trung, không thể nhớ những gì tôi đã dự định sẽ nói từ trước. Tôi muốn trở nên tự tin, điềm tĩnh và có khả năng tự suy nghĩ. Tôi muốn sắp xếp các suy nghĩ của tôi theo một trình tự hợp lý và tôi muốn tôi có thể phát biểu ý kiến của mình một cách rõ ràng và thuyết phục trước công ty, câu lạc bộ hay trước rất nhiều người nghe". Hàng nghìn người có ý kiến tương tự như vậy.

Sau đây tôi sẽ kể cho các bạn nghe một trường hợp

điển hình. Nhiều năm trước đây, đã có một quý ông trung niên tên là D.W.Ghent tham dự khoá học thuyết trình trước công chúng của tôi tại Philadenphia. Đây là người có một cuộc sống khá năng động. Ông đã thành lập và làm chủ một cơ sở sản xuất riêng, là người lãnh đạo trong các hoạt động quần chúng và trong các công việc của nhà thờ. Chỉ ít lâu sau buổi học đầu tiên, ông ta đã mời tôi cùng ăn trưa tại câu lạc bộ Manufacturer. Trong bữa ăn, ông ta ngồi dựa vào bàn và nói: "Đã rất nhiều lần tôi được đề nghị phát biểu trước đám đông, nhưng chưa bao giờ tôi có đủ khả năng làm được điều đó. Những lúc đó, tôi bỗng trở nên cuống quýt, đầu óc tôi trở nên trống rỗng: và tôi luôn phải lẩn tránh việc này. Nhưng bây giờ, tôi đang giữ cương vị chủ tịch một hội đồng gồm ủy ban quản trị các trường đại học. Tôi phải làm chủ tọa các buổi họp của hội đồng. Và đương nhiên là tôi sẽ phải nói đôi điều gì đó trong các cuộc họp đó... Liệu ông có nghĩ tôi có thể học cách nói khi đã vào tuổi này rồi hay không?" " Ông hỏi tôi sẽ nghĩ như thế nào ư, ông Ghent?", tôi đáp, "Vấn đề không phải là tôi nghĩ ra sao. Vấn đề là tôi biết ông có thể làm được điều đó, và tôi biết ông sẽ làm được, chỉ cần ông luyện tập và làm theo những chỉ dẫn của tôi mà thôi."

Ông ta rất muốn tin những gì tôi nói, nhưng dường như điều đó quá lạc quan, quá tốt đẹp. " Tôi e là ông chỉ nói như thế vì lòng tốt mà thôi", ông ta trả lời, " và ông nói thế chỉ cố để khích lệ tôi mà thôi"

Sau khi kết thúc khoá học đó, chúng tôi mất liên lạc một thời gian. Sau đó, chúng tôi có dịp gặp lại và cùng ăn trưa với nhau tại câu lạc bộ Manufacturer. Hai chúng tôi

lại ngồi ở góc cũ, đúng chiếc bàn mà chúng tôi đã ngồi trong lần đầu tiên đến đây cùng nhau. Nhắc lại câu chuyện trước đây, tôi có hỏi liệu tôi có đã quá lạc quan hay không. Để trả lời, ông ta lôi từ trong túi áo ra một cuốn vở có gáy màu đỏ và cho tôi xem một danh sách các ngày và buổi nói chuyện mà ông được mời tới diễn thuyết. Ông ta thừa nhận: "Và khả năng để thực hiện những điều này, niềm vui của tôi khi được làm những việc này, cùng những đóng góp của tôi đối với cộng đồng là một trong những gì khiến tôi cảm thấy hài lòng nhất trong cuộc đời tôi."

Sau đó ít lâu, một hội nghị quan trọng về giải trừ quân bị được tổ chức tại Oasinhtơn. Khi biết Thủ tướng Anh có kế hoạch sẽ tham gia hội nghị này, những người theo Đạo Tin Lành ở Philadenphia đã đánh điện mời Thủ tướng tới nói chuyện trong một cuộc gặp mặt của đông đảo quần chúng sẽ được tổ chức tại đây. Và ông Ghent đã thông báo cho tôi biết rằng, trong số tất cả những người theo Đạo Tin lành ở thành phố này, chính ông đã được chọn làm người giới thiệu Thủ tướng Anh với người nghe trong buổi gặp mặt hôm đó.

Và đó chính là người đàn ông đã ngồi cùng một bàn với tôi gần ba năm về trước mà đã rất nghiêm túc hỏi tôi nghĩ thế nào về việc liệu ông ấy có thể nói trước đám đông được hay không.

Nhưng như vậy có phải tốc độ phát triển kỹ năng nói của ông ta nhanh quá mức bình thường không? Không hẳn là như vậy. Đã có hàng trăm tình huống tương tự xảy ra. Câu chuyện tiếp theo đây sẽ là một ví dụ cụ thể khác. Nhiều năm trước đây, một bác sỹ điều trị ở Brooklyn, bác

sỹ Curtis, đã nghỉ đông ở Florida, gần bãi tập của câu lạc bộ bóng chày Những người khổng lồ (Giants). Vốn là một cổ động viên nhiệt tình của môn thể thao này, ông ta thường đến đây xem các cầu thủ tập luyện. Dần dần, ông trở nên quen thân với đội bóng, và đã được mời tham dự một bữa tiệc thân mật của đội bóng.

Sau khi uống trà, một vài vị khách quan trọng được mời "phát biểu vài lời". Đột nhiên, giữa lúc ồn ã đó, bác sỹ Curtis bỗng nghe người chủ tiệc bữa tiệc nói: "Hôm nay, trong bữa tiệc này có một bác sỹ điều trị cùng dự với chúng ta. Và sau đây tôi xin mời Bác sỹ Curtis sẽ nói với chúng ta về vấn đề Sức khoẻ của các cầu thủ bóng chày"

Liệu Bác sỹ Curtis có biết về chủ đề đó không? Đương nhiên là có. Ông ấy biết rõ hơn bất cứ ai trên thế giới này: ông đã từng học về vệ sinh, đã thực hiện việc khám bệnh và điều trị đã gần một phần ba thế kỷ. Ông có thể ngồi tại chỗ và nói về chủ đề này suốt đêm cho những người ngồi xung quanh ông cùng nghe. Nhưng phải đứng dậy và nói trước một nhóm các khán giả như trong bữa tiệc này lại là vấn đề khác. Đó là vấn đề do tâm lý sợ hãi gây ra. Lúc đo, tim ông bỗng đập nhanh gấp hai lần bình thường, và cứ thế đập liên tục. Trong cuộc đời mình. ông chưa bao giờ diễn thuyết trước đám đông và tất cả những gì ông nghĩ đến lúc đó chỉ là làm thế nào để mọc cánh bay thoát ra khỏi chỗ đó.

Ông ấy phải làm gì bây giờ? Khán giả vỗ tay ào ào, mọi người đều nhìn về phía ông. Bác sỹ Curtis lắc đầu, nhưng hành động này chỉ càng khiến khán giả vỗ tay to hơn. Mọi người hò reo yêu cầu bác sỹ Curtis phát biểu.

Tiếng hô "Bác sỹ Curtis! Phát biểu đi! Phát biểu đi!" ngày càng to và cương quyết hơn.

Bác sỹ Curtis lúc đó thật sự rất đáng thương. Ông hiểu rằng nếu ông đứng dậy nói, ông sẽ thất bại, vì ông không thể nói được quá sáu câu. Và thế là ông đứng dậy, nhưng không nói một lời nào, quay lưng lại với các bạn của mình và lặng lẽ rời khỏi phòng trong tâm trạng xấu hổ vô cùng và như vừa bị hạ nhục.

Thế cho nên không có gì đáng ngạc nhiên là khi việc đầu tiên bác sỹ Curtis làm sau sự việc trên lúc trở về Brooklyn là tham gia lớp học về diễn thuyết trước công chúng của tôi. Ông không muốn bị xấu hổ ê chề như thế thêm một lần nào nữa.

Bác sỹ Curtis là mẫu học viên có thể khiến bất cứ giáo viên nào cũng phải hài lòng. Ông thực sự rất nghiêm túc và nhiệt tình trong học tập. Ông muốn có thể nói chuyện, và mong muốn này không hề nửa vời chút nào. Ông chuẩn bị những bài nói của mình rất kỹ, luyện tập rất quyết tâm, và ông không bỏ lỡ một buổi học nào trong cả khoá học.

Bác sỹ Curtis đã làm đúng những gì một học viên phải làm; ông đã tiến bộ với tốc độ nhanh đến mức ngay cả bản thân ông cũng bị bất ngờ, nó vượt quá cả sự mong đợi của chính ông. Chỉ sau vài buổi học đầu tiên, sự lúng túng, lo lắng trong ông dần biến mất, thay vào đó là sự tự tin ngày càng tăng. Chỉ sau hai tháng, ông trở thành người nổi bật nhất trong lớp. Và rất nhanh, ông nhận được các lời mời diễn thuyết từ rất nhiều nơi. Bác sỹ Curtis giờ đây lại bắt đầu yêu thích cái cảm giác và sự hứng khởi mà việc

diễn thuyết mang lại, sự đặc biệt và những người bạn mới ông có được từ công việc này.

Một thành viên của Uỷ ban vận động cho Đảng Cộng hoà ở thành phố New York, thông qua một vài địa chỉ công cộng nên đã biết tiếng bác sỹ Curtis và mời ông đến thành phố này diễn thuyết ủng hộ cho Đảng Cộng hoà. Vị chính khách này đã vô cùng ngạc nhiên khi nhận ra rằng nhà diễn thuyết nổi tiếng mà ông mời tới lại chính là người đàn ông, mới một năm trước thôi, đã đứng lên, rời khỏi một bữa tiệc trong sự lúng túng và xấu hổ vì không nói nổi một lời do e sợ đám đông khán giả.

Việc có được sự tự tin và mạnh dạn, khả năng suy nghĩ táo bạo và mạch lạc khi nói chuyện trước đám đông không khó bằng một phần mười những gì hầu hết mọi người tưởng tượng. Đó không phải món quà mà Thượng đế dành tặng cho một số ít cá nhân. Trong thực tế, nó giống như khả năng chơi gôn vậy. Bất cứ ai cũng có thể phát huy khả năng tiềm tàng của mình nếu như có đủ mong muốn và quyết tâm thực hiện điều đó.

Vậy liệu có bất kỳ lý do nào, dù mờ nhạt nhất giải thích được tại sao khi phải đứng đối diện với đám đông khán giả, người ta lại không thể suy nghĩ mạch lạc như khi đang ngồi? Chắc chắn là không có. Trong thực tế, bạn sẽ suy nghĩ tốt hơn khi đối mặt với một nhóm người. Sự hiện diện của họ sẽ có tác động khiến bạn hứng khởi, phấn chấn hơn. Rất nhiều nhà diễn thuyết sẽ nói với bạn rằng sự hiện diện của khán giả là một động lực, nó truyền niềm cảm hứng, khiến đầu óc họ hoạt động rõ ràng, mạch lạc và sắc sảo hơn. Vào những lúc như thế, các suy nghĩ, sự kiện,

ý kiến mà họ không biết là mình đang có, bỗng "như làn khói bay mất", như Henry Ward Beecher đã từng nói; và họ phải nhanh chóng nắm bắt lấy trước khi nó trôi qua. Bạn nên coi đây là một kinh nghiệm tốt cho riêng mình. Điều này có thể đạt được khi bạn cố gắng luyện tập và duy trì thói quen đó.

Tuy nhiên, điều quan trọng là bạn nên hoàn toàn chắc chắn là, sự rèn luyện sẽ giúp bạn xóa đi nỗi sợ hãi đối với người nghe và tiếp thêm cho bạn sự tự tin; và lòng dũng cảm sẽ tồn tại mãi mãi.

Không nên tưởng tượng rằng trường hợp của bạn rất khó khăn, khác nhiều với bình thường. Ngay cả những người sau này trở thành những người diễn thuyết xuất sắc nhất thế hệ của họ, trong buổi đầu khởi nghiệp, cũng đã rất khổ sở vì nỗi sợ hãi mù quáng và sự thiếu tự tin.

William Jennings Bryan, một nhà thuyết trình kỳ cựu đã từng thừa nhận rằng trong những lần đầu nói trước đám đông, hai đâu gối của ông hầu như là dính chặt vào nhau.

Mark Twain, trong lần đầu đứng thuyết trình, cảm thấy như có đầy bông trong miệng, còn tim ông thì đập như đang trong cuộc chạy đua giành ngôi quán quân vậy.

Tướng Grant, một người đã từng chiếm được Vicksburg và lãnh đạo một cuộc chiến vĩ đại nhất trong lịch sử thế giới thời đó, nhưng phải thừa nhận rằng trong lần đầu tiên nói trước công chúng, ông cứ như một người mất điều hòa vận động vậy.

Jean Jaurès, nhà thuyết trình chính trị quyền lực nhất mà nước Pháp có được trong thế hệ của ông, đã từng nói: trước

khi có đủ dũng khí để thực hiện bài phát biểu đầu tiên, ông đã mất cả một năm im lặng trong Hạ nghị viện Pháp.

Lloyd George đã từng thú nhận: "Lần đầu tiên tôi thuyết trình trước công chúng, nói thật là tôi đã ở trong một tình trạng hết sức khốn khổ. Đó không có vẻ là một bài diễn văn. vì nếu nói một cách văn vẻ thì lúc đó lưỡi của tôi như dính chặt vào miệng. và lúc ban đầu. tôi đã không thể thốt ra được dù chỉ một từ"

John Bright. một người Anh nổi tiếng. vốn đã từng chiến đấu vì sự thống nhất và giải phóng nước Anh trong cuộc nội chiến. có bài diễn văn đầu tiên trước một nhóm người dân nông thôn tại một trường học. Trên đường đi tới đó, ông đã rất lo lắng. sợ rằng ông sẽ thất bại. và ông đã nài nỉ các cộng sự của mình hãy vỗ tay để khích lệ nếu thấy ông có dấu hiệu luống cuống hay bối rối.

Charles Stewart Parnell, lãnh đạo vĩ đại của người Ai-len, trong thời kỳ đầu bắt đầu con đường diễn thuyết đã rất sợ hãi, theo những gì anh trai ông ghi lại được, khi đó ông thường nắm chặt tay đến độ các móng tay đâm vào gan bàn tay khiến bật máu.

Disraeli đã rừng thừa nhận rằng ông thà phải chịu hình phạt đóng đinh gắn lên thập tự giá còn hơn là phải đứng trước Hạ nghị viện lần đầu tiên.

Trong thực tế, rất nhiều nhà diễn thuyết nổi tiếng của Anh đã không thành công trong những lần thuyết trình đầu tiên, do đó hiện nay người ta có cảm giác Nghị viện không phải là địa điểm may mắn mang lại sự thành công cho các bài diễn thuyết đầu tiên của các nhà chính khách trẻ. Nó khiến họ mất bình tĩnh.

Sau khi theo dõi và giúp đỡ quá trình phát triển của rất nhiều nhà diễn thuyết, tôi thường không phiền lòng khi các học sinh của mình trong buổi đầu sự nghiệp luôn có một chút lo âu, căng thẳng.

Người diễn thuyết phải có trách nhiệm nhất định trong việc chuẩn bị và trình bày một bài diễn văn, dù rằng khán giả chỉ khoảng hai chục người trong một cuộc họp nhỏ của công ty mà thôi- một chút căng thẳng, một chút kích động, một chút bị sốc. Người nói cần được cổ động như là vừa phải trải qua một sự việc hết sức căng thẳng.

Những người diễn thuyết thường có cả cảm giác này ngay cả khi họ nói trên đài phát thanh. Khi đó, cảm giác đó được gọi là: "nỗi sợ micrô".Khi Charlie Chaplin diễn thuyết trên đài phát thanh, bài diễn văn của ông đã được viết sẵn từ trước. Và đương nhiên, ông là nhân vật rất quen thuộc với các thính giả người Anh. Năm 1912, ông đã có chuyến lưu diễn tại đây với hài kịch châm biếm mang tên "Một đêm ở phòng hoà nhạc". Trước đó ông đã từng diễn trên sân khấu chính thống của nước Anh. Thế nhưng, khi bước vào phòng thu, đối diện với micrô, Charlie bỗng có cảm giác dạ dày mình như có vấn đề, và cảm giác đó gần giống như lúc ông đang ở Đại Tây Dương đúng vào một cơn bão tháng hai.

James Kirkwood, một đạo diễn kiêm diễn viên điện ảnh nổi tiếng cũng đã từng trải qua trường hợp tương tự. Ông đã từng là một ngôi sao trên sân khấu diễn thuyết; nhưng khi rời phòng thu, kết thúc việc thuyết trình trước những khán giả vô hình, mồ hôi rơi lã chã trên mặt ông. Ông thú nhận: "Một buổi diễn mở màn trên sân khấu Broadway chẳng là gì nếu so với việc này".

Một số người, dù có thường xuyên diễn thuyết hay không đều từng trải qua tình trạng bồn chồn này ngay trước khi họ bắt đầu diễn thuyết, nhưng chỉ ngay vài giây sau đó, cảm giác sẽ biến mất.

Ngay cả Lincoln cũng đã từng cảm thấy ngượng ngập khi mới bắt đầu. "Lúc đầu ông ấy cảm thấy rất lúng túng", Herdon, một luật sư cộng sự của ông thuật lại, "và ông đã phải rất cố gắng để hoà nhập với không khí xung quanh. Ông đã phải tự đấu tranh trong cảm giác thiếu tự tin và rất nhạy cảm, vì thế ông chỉ càng thêm lúng túng mà thôi. Tôi đã từng chứng kiến và thấy rất thông cảm với ông trong những lúc như thế. Khi ông bắt đầu phát biểu, giọng ông nghe the thé, không dễ chịu chút nào. Thái độ, cử chỉ của ông, mặt ông vàng sạm lại, khô khan và đầy nếp nhăn, bộ dạng kỳ quặc- tất cả mọi thứ dường như đang chống lại ông. Nhưng chuyện đó chỉ diễn ra trong một thời gian ngắn". Một khi ông lấy lại được sự bình tĩnh, đàng hoàng và cả sự nhiệt tình, bài diễn văn của ông mới thực sự bắt đầu.

Kinh nghiệm của bạn có thể cũng tương tự như của Lincoln.

Để thành công trong nỗ lực trở thành một nhà diễn thuyết giỏi trước công chúng một cách nhanh chóng, gọn gàng, nên ghi nhớ bốn điều cần thiết sau:

Thứ nhất: Hãy bắt đầu bằng lòng khát khao mạnh mẽ và bền bỉ

Thực tế, điều này quan trọng hơn rất nhiều so với những gì bạn nghĩ về nó. Nếu như giáo viên của bạn có khả năng nhìn thấu tâm trí và trái tim bạn và biết rõ độ sâu

trong khát vọng của bạn, anh ta có thể tiên đoán trước, hầu như là chắc chắn, bạn sẽ tiến bộ nhanh đến mức nào. Nếu khát vọng của bạn mờ nhạt và mềm yếu, những gì bạn đạt được cũng sẽ như vậy mà thôi. Nhưng, nếu bạn rất kiên trì theo đuổi khát vọng của mình, với nghị lực mạnh mẽ, không có gì trên trái đất này có thể ngăn cản bạn đạt mục đích của mình.

Vì thế, hãy vun đắp lòng nhiệt tình trong bạn để thực hiện quá trình tự rèn luyện này. Hãy liệt kê tất cả những lợi ích của việc học tập này. Hãy nghĩ xem sự tự tin hơn và khả năng diễn thuyết trước đám đông một cách thuyết phục hơn sẽ có ý nghĩa như thế nào với bạn. Hãy thử nghĩ điều đó có thể có ý nghĩa như thế nào và sẽ có ý nghĩa như thế nào nếu xét về mặt tài chính. Hãy nghĩ đến ý nghĩa xã hội của điều đó đối với bạn, về những người bạn mà nhớ điều đó bạn sẽ có thêm, nghĩ về việc ảnh hưởng cá nhân của bạn sẽ tăng lên, nghĩ về khả năng lãnh đạo mà bạn sẽ có. Và khả năng lãnh đạo sẽ đến với bạn nhanh hơn bất cứ điều gì bạn nghĩ hay tưởng tượng ra

Chauncey M.Depew từng tuyên bố rằng: " Sẽ không có điều gì có thể khiến bất cứ người nào có thể nhanh chóng có sự nghiệp và được công nhận một cách chắc chắn ngoài khả năng nói chuyện một cách có thể chấp nhận được"

Phillip D.Armour, sau khi đã trở thành triệu phú đã từng nói:"Tôi thà làm một nhà thuyết trình vĩ đại còn hơn là làm một nhà tư bản vĩ đại"

Đó là cái đích mà hầu hết những người có giáo dục đều mong muốn đạt được. Sau khi Andrew Carnegie qua

đời, trong đống giấy tờ của ông, người ta tìm thấy một kế hoạch cho cả cuộc đời mà ông đã hoạch định ra khi mới 33 tuổi. Khi đó, ông cảm thấy rằng chỉ hai năm sau công việc kinh doanh của ông có thể đạt được doanh thu hàng năm là 55 nghìn USD. Chính vì vậy, ông dự định sẽ nghỉ hưu khi 35 tuổi và đến Oxford để học, và "đặc biệt quan tâm đến việc học diễn thuyết trước công chúng".

Hãy thử nghĩ đến cảm giác thoả mãn và hài lòng từ việc luyện tập khả năng mới này. Tôi đã từng đến gần như mọi vùng đất trên thế giới này, đã có vô số kinh nghiệm; nhưng sự hài lòng đích thực và cuối cùng chính là, tôi biết được rằng chỉ rất ít thứ có thể sánh được cảm giác được đứng trước các khán giả của mình và khiến họ nghĩ theo cách nghĩ của mình. Đó là cảm giác của sức mạnh, cảm giác của quyền lực. Nó sẽ khiến bạn tự hào về những gì mình đã đạt được. Nó sẽ nâng bạn lên cao hơn tầm những người xung quanh. Điều này thật sự rất thần kỳ và thật sự khiến bạn có cảm giác xúc động , không thể nào quên được. Một nhà diễn thuyết đã từng thú nhận: "Hai phút trước khi tôi bắt đầu nói, tôi thà bị đánh còn hơn phải nói. Nhưng đến hai phút trước khi kết thúc, tôi chỉ mong mình bị bắn còn hơn là phải ngừng nói".

Trong khi cố gắng, luôn có một số người nhụt chí và ngã ngựa giữa đường; do đó bạn nên luôn nghĩ rằng kỹ năng nói này rất có ý nghĩa với bạn cho đến khi khát vọng của bạn trở nên cháy bỏng hơn bao giờ hết. Chính vì vậy, hãy bắt đầu với lòng nhiệt thành , và chính lòng nhiệt thành đó sẽ đưa bạn tới thành công. Hãy để dành ra một tối nhất định trong tuần để đọc những chương này. Nói

một cách ngắn gọn, hãy tạo điều kiện thuận lợi nhất có thể để bắt đầu. Hãy khiến việc rút lui trở thành khó khăn hết mức có thể.

Khi Julius Ceasar chèo thuyền từ Gaul qua eo biển và cùng tuỳ tùng của mình cập bến nơi ngày nay là nước Anh, ông ấy đã làm gì để đảm bảo thắng lợi của quân đội mình.Một việc hết sức thông minh: ông cho quân đội của mình dừng ngay trên vách núi đá vôi Dover, từ đó nhìn xuống những lớp sóng xô nhau hai trăm dặm phía dưới, và họ nhìn thấy những cái lưỡi đỏ loè của ngọn lửa đã thiêu trụi mọi con tàu mà họ đã từng đi qua. Trên đất nước của kẻ thù, nơi mà mối liên hệ cuối cùng với lục địa đã không còn. những suy nghĩ về sự thối lui đã không còn nữa, chỉ còn một điều duy nhất họ có thể làm: đó là tiến lên, chiến đấu và chiến thắng. Và họ đã làm được điều này.

Như thế mới là tinh thần của Ceasar bất tử. Vậy tại sao, bạn lại không tạo cho mình tinh thần đó trong cuộc chiến đẩy lùi mọi nỗi sợ ngớ ngẩn đối với các khán giả của mình.

Thứ hai: Hiểu biết cặn kẽ về những gì bạn sẽ nói

Bất cứ ai cũng cảm thấy không thoải mái khi phải đối mặt với các khán thính giả, trong khi chưa hiểu và chưa biết rõ mình sẽ nói gì. Tình huống đó như một người mù dẫn đường cho một người mù khác vậy. Lúc đó, người nói sẽ cảm thấy lúng túng, cảm thấy rất hối hận và xấu hổ vì sự sơ suất của mình.

"Mùa thu năm 1881, tôi được bầu vào Cơ quan lập pháp", Teddy Roosevelt kể lại trong cuốn Hồi ký của mình, "và tôi đã nhận thấy rằng mình là người trẻ nhất ở

đó. Như mọi thành viên trẻ tuổi và thiếu kinh nghiệm khác, tôi đã gặp tương đối nhiều khó khăn trong viện rèn luyện bản thân biết cách nói chuyện. Và tôi đã học được nhiều điều từ một ông lão nông thôn khá ương ngạnh. Lúc đó ông ta đang tán dương một cách vô tình về Huân tước vùng Wellington, người mà lúc đó cũng đang tán dương một người khác. Và tôi hiểu ra rằng: "Đừng phát biểu cho đến khi bạn chắc chắn có điều muốn nói, và biết chính xác đó là điều gì, sau đó hãy phát biểu và ngồi xuống".

Ông lão nông dân đó nói cho Roosevelt nghe một biện pháp khác để vượt qua sự lo lắng. Ông khuyên Roosevelt: " Bạn sẽ không còn xấu hổ nữa nếu như bạn kiếm được việc gì đó để làm trước các khán giả- nếu bạn có thể biểu lộ điều gì đó, viết vài từ lên bảng hay chỉ vào một điểm trên bản đồ, di chuyển cái bàn hay mở cửa sổ, di chuyển vài cuốn sách hay giấy tờ- bất cứ việc gì khiến bạn có cảm giác thoải mái như đang ở nhà vậy.

Trong thực tế, thường không phải dễ dàng để tìm được lý do để làm các hành động đó; nhưng dù sao đó cũng là một gợi ý hay. Hãy thử áp dụng nếu bạn có cơ hội, nhưng chỉ nên trong một vài buổi đầu tiên mà thôi. Đứa trẻ không cần phải bám vào ghế nữa một khi nó đã biết đi.

Thứ ba: Hành động một cách tự tin

Một trong những nhà tâm lý học nổi tiếng nhất mà nước Mỹ từng có, giáo sư William James, đã từng viết như sau:

Hành động dường như luôn đi sau cảm xúc, nhưng thực tế, hành động và cảm xúc đi cùng với nhau. Và bằng cách điều chỉnh hành động, điều này chịu sự chi phối trực

tiếp của ý chí, chúng ta có thể trực tiếp điều chỉnh cảm xúc, vốn không phụ thuộc vào ý chí.

Theo cách đó, nếu như cảm giác phấn khởi vốn có không nữa, thì cách duy nhất và tự nguyện để lấy lại cảm giác đó là hãy ngồi dậy một cách vui vẻ, hàng động và nói như thể sự vui vẻ vẫn luôn ở sẵn đó. Nếu như cách này không khiến bạn cảm thấy vui vẻ thì sẽ chẳng còn cách nào khác khá hơn trong trường hợp đó.

Vì thế, để cảm thấy mình dũng cảm, hãy hành động như thể mình dũng cảm, hãy sử dụng mọi ý chí để thực hiện điều đó. Và một cảm giác can đảm sẽ có thể thay thế được cho cảm giác sợ hãi lúc ban đầu.

Hãy áp dụng lời khuyên của giáo sư James. Hãy thể hiện sự can đảm khi phải đối mặt với đám đông khán giả, hãy hành động như thể bạn luôn có sẵn sự can đảm đó. Tất nhiên, trừ phi bạn đã được chuẩn bị trước, mọi sự đóng kịch trên trái đất này đều có rất ít hiệu quả. Nhưng giả dụ như bạn biết rõ bạn sẽ nói về điều gì, hãy bước ra một cách mạnh mẽ và hít thật sâu. Trong thực tế, hãy hít một hơi thật dài khoảng 30 giây trước khi bạn bước lên đứng trước khán thính giả của mình. Việc có thêm khí oxy sẽ giúp bạn cảm thấy phấn chấn và can đảm hơn. Ca sỹ giọng nam cao nổi tiếng, Jean de Reszke, đã từng nói rằng khi bạn hít một hơi thật sâu, mọi lo lắng sẽ tan biến hết.

Ở mọi thời đại, ở mọi vùng, con người luôn ngưỡng mộ sự can đảm; vì thế, cho dù tim bạn có đang đập liên hồi, hãy cứ bước đi thật hùng dũng, dừng lại, đứng im như thể bạn rất yêu thích điều đó.

Hãy đứng thật thẳng người, nhìn thẳng xuống phía khán giả và nói với mọi người một cách thật tự tin như thể mọi người dưới kia đều đang nợ tiền của bạn vậy. Hãy tưởng tượng đúng như thế. Hãy tưởng tượng là họ tụ tập ở đó là để xin bạn gia hạn thêm khoản nợ của họ. Tâm lý đó sẽ có lợi cho bạn.

Không nên cứ luống cuống đứng cài vào rồi lại tháo ra cúc áo của bạn, mân mê chuỗi hạt hay cứ đưa tay dò dẫm lung tung. Nếu bạn buộc phải làm những hành động luống cuống đó, hãy để hai tay đằng sau lưng và nắm chúng lại với nhau để không ai có thể nhìn thấy, hoặc cứ ngọ nguậy các ngón chân cũng được.

Như một luật chơi chung, sẽ là không hay nếu một nhà diễn thuyết đứng nấp đằng sau đồ đạc; nhưng trong những lần đầu tiên, bạn có thể sẽ tự tin hơn nếu đứng đằng sau một chiếc bàn hay chiếc ghế, nắm chắc chúng, hoặc nắm chặt một đồng xu trong lòng bàn tay.

Vậy Teddy Roosevelt đã làm thế nào để phát triển tính cách can đảm và tự tin vốn có của mình? Liệu có phải ông ấy được trời phú cho một tâm hồn mạo hiểm và liều lĩnh? Không hoàn toàn là như vậy. Trong cuốn Hồi ký của mình ông viết: " Tôi đã từng là một cậu bé khá ốm yếu và nhút nhát. Khi đã là một thanh niên, lúc đầu tôi đã rất xấu hổ và thất vọng vì cái gọi là lòng can đảm của mình. Tôi đã phải luyện tập rất vất vả, cực nhọc không đơn thuần chỉ là rèn luyện thân thể mà còn cả tâm hồn và tinh thần của tôi nữa".

Rất may mắn cho chúng ta là Roosevelt đã nói chúng ta biết con người ông đã chuyển biến ra sao. Ông viết: "Khi còn là một cậu bé, tôi đã đọc dược một đoạn trong

một cuốn sách của Marryat mà tôi vẫn ấn tượng mãi. Trong đoạn văn đó, đội trưởng một đội quân chiến đấu người Anh đã giải thích cho nhân vật chính rằng làm thế nào để có được lòng can đảm. Ông ta nói rằng vào lúc mới bắt đầu, bất cứ người lính nào cũng sợ hãi khi phải chiến đấu, nhưng quá trình sau đó buộc họ phải nén nỗi sợ hãi đó trong lòng và chiến đấu như thể họ không sợ hãi bất cứ điều gì. Sau một thời gian đủ dài, mọi sự giả vờ đều trở thành hiện thực, và người lính trong thực tế chiến đấu trở nên dũng cảm trước những vết thương của viêc luyện tập để trở nên dũng cảm, trong khi họ không hề cảm thấy điều đó. (đây là ngôn ngữ của riêng tôi, chứ không phải của Marryat)".

"Đó chính là lý thuyết mà tôi đã áp dụng. Lúc đầu, có rất nhiều thứ khiến tôi sợ hãi, từ con gấu xám Bắc Mỹ đến những con ngựa ốm hay những kẻ đấu súng; nhưng bằng cách giả vờ rằng tôi không sợ, những thứ đó dần trở nên không còn đáng sợ nữa. Mọi người đều có thể làm được nếu họ chọn cách này."

Nếu bạn muốn được như vậy, bạn có thể thử. Marshal Foch đã từng nói: "Trong chiến tranh, phương pháp phòng ngự tốt nhất chính là tấn công". Vì vậy hãy chọn thế tấn công để đẩy lùi nỗi sợ hãi của bạn. Hãy bước ra đối diện với những nỗi sợ hãi của bạn, chiến đấu và chiến thắng chúng bằng sự dũng cảm của mình bất cứ lúc nào bạn có cơ hội.

Hãy tự tạo một bức điện, và tự tưởng tượng mình là một cậu bé miền Tây được chỉ đạo nhận thông điệp đó. Không nên chú ý quá nhiều vào cậu bé. Bức điện chính là

điều chúng ta quan tâm. Hãy chú ý đến nội dung bức điện. Hãy dùng cả trí óc và trái tim để ghi nhớ nó. Hãy hiểu thông điệp của bức điện như lòng bàn tay của chính bạn vậy. Hãy tin tưởng thông điệp đó bằng tình cảm thật của mình. Sau đó hãy nói như thể bạn đã rất quyết tâm để nói điều đó. Hãy làm như thế, và cơ hội sẽ là mười trên một để bạn có thể làm chủ tình hình cà làm chủ chính bản thân bạn.

Thứ tư: hãy luyện tập. luyện tập và luyện tập

Điểm cuối cùng mà tôi muốn làm rõ ở đây rõ ràng là điều quan trọng nhất. Có thể bạn đã quên hết những gì đã đọc ở trên, nhưng hãy ghi nhớ điều này: cách đầu tiên, cách cuối cùng và cách không bao giờ thất bại để phát triển sự tự tin trong cách nói chính là phải nói. Thật sự là mọi vấn đề cuối cùng có thể kết luận rất đơn giản nhưng hết sức cần thiết, đó là: Hãy luyện tập, luyện tập và luyện tập. Đó là điều kiện cần cho tất cả, "không có nó sẽ chẳng có gì".

Roosevelt đã từng cảnh báo: "Bất cứ người nào khi mới bắt đầu cũng có khuynh hướng nóng vội. Đó là tình trạng do bị kích động nên dẫn đến tình trạng cực kỳ lo lắng, cảm giác này khác với cảm giác rụt rè, sợ hãi. Điều này có thể ảnh hưởng đến người nói trong lần đầu tiên phải nói trước đám đông khán giả như thể lần đầu tiên đi chiến đấu vậy. Cái thực sự người đó cần lúc bấy giờ không phải là lòng can đảm mà là sự kiểm soát cảm xúc, là sự bình tĩnh. Điều này chỉ có được thông qua luyện tập thực tế. Anh ta, bằng thói quen và tập luyện thường xuyên việc tự kiểm soát bản thân, phải đặt mọi cảm xúc trong tầm kiểm soát. Đây phần lớn là vấn đề thói quen, theo nghĩa là

sự nỗ lực và luyện tập không ngừng của năng lực ý chí. Nếu người đó có đúng sở trường, anh ta sẽ ngày càng mạnh hơn thông qua mỗi lần luyện tập sở trường đó.

Bạn muốn thoát khỏi nỗi sợ hãi đối với khán giả. Hãy thử xem xét xem nguồn gốc của nỗi sợ hãi đó là gì.

Theo Tiến sỹ Robinson viết trong cuốn "The Mind in the Making" như sau: "Nỗi sợ hãi bắt nguồn từ sự thiếu hiểu biết và sự không chắc chắn,". Hay nói một cách khác, sợ hãi là kết quả của sự thiếu tự tin.

Vậy điều gì gây ra điều này? Đó là kết quả của việc bạn không biết thực sự bạn có thể làm được những gì. Và suy nghĩ này lại bắt nguồn từ việc bạn thiếu kinh nghiệm. Khi bạn đã đạt được nhiều thành công, nỗi sợ hãi sẽ biến mất, giống như làn sương mù tan đi dưới ánh nắng chói chang của ngày hè tháng bảy.

Có một điều chắc chắn là: muốn học bơi, trước hết bạn phải nhảy xuống nước đã. Bạn đã đọc cuốn sách này đủ lâu rồi. Tại sao không quẳng nó sang một bên và thử thực hành bằng những công việc hiện tại.

Hãy lựa chọn chủ đề, tự chọn ra một chủ đề mà bạn biết nhiều hơn cả và thử tự nghĩ ra một bài nói dài chừng ba phút về chủ đề đó. Hãy tự luyện tập bài nói đó một vài lần. Sau đó, nếu có thể, hãy thử trình bày bài nói đó với một nhóm người quan tâm đến chủ đề đó, hoặc trước một nhóm bạn, đặt vào đó tất cả quyết tâm và khả năng của bạn.

TỔNG KẾT

1. Có khoảng vài nghìn người học đã từng viết thư cho tác giả nói về lý do tại sao họ muốn luyện tập để nói trước đám đông và họ hy vọng đạt được gì từ việc đó. Lý do chính mà hầu hết họ đều đưa ra đó là: họ muốn chiến thắng sự sợ hãi, muốn tự suy nghĩ bằng chính sức của mình, và có thể nói thật tự tin, thoải mái trước một nhóm người bất kỳ.

2. Thực hiện được điều đó không có gì là khó khăn cả. Đó không chỉ là món quà của Thượng đế chỉ dành cho một số ít người. Nó giống như khả năng chơi gôn vậy: Bất cứ ai, dù đàn ông hay đàn bà có thể tự phát triển khả năng thiên phú của riêng mình nếu như có đủ khát vọng để thực hiện điều đó.

3. Rất nhiều nhà diễn thuyết có kinh nghiệm có khả năng suy nghĩ và nói khi đứng trước đám đông tốt hơn khi đối thoại với từng cá nhân. Sự hiện diện của đám đông có vai trò như động lực, như khơi niềm cảm hứng. Nếu bạn trung thành theo đuổi những gợi ý mà cuốn sách này đưa ra, sẽ có lúc tất cả những điều đó sẽ trở thành kinh nghiệm của riêng bạn, và bạn sẽ nhìn về tương lai một cách lạc quan hơn.

4. Không nên tưởng tượng trường hợp của bạn đặc biệt khó hơn bình thường. Rất nhiều nhà diễn thuyết nổi tiếng, trong buổi đầu của sự nghiệp cũng đã từng rất khổ sở vì sự thiếu tự tin và gần như bị ám ảnh bởi nỗi sợ khán giả. Đó đã từng là kinh nghiệm của Bryan, Jean Jaurès, Lloyd George, Charles Stewart Parnell, John Bright, Disrael, Sheridan và một số người khác.

5. Bất kể bạn có thường xuyên diễn thuyết hay không, nhưng chắc chắn bạn đã từng bị mất tự tin trước khi bắt đầu nói; nhưng, chỉ sau vài giây bạn lấy lại được sự bình tĩnh, cảm giác đó sẽ biến mất hoàn toàn.

6. Để thực hiện được những điều trong cuốn sách này một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất, hãy cố thực hiện bốn điều sau:

a. Hãy bắt đầu với khát khao mạnh mẽ và kiên trì. Hãy liệt kê những lợi ích mà việc luyện tập sẽ đem lại cho bạn. Hãy luôn nuôi dưỡng lòng nhiệt tình trong quá trình luyện tập. Hãy nghĩ đến những lợi ích kinh tế, xã hội, việc nâng tầm ảnh hưởng cá nhân và khả năng lãnh đạo. Hãy nhớ độ sâu sắc trong khát vọng của bạn sẽ quyết định bạn sẽ tiến bộ dễ dàng hay vất vả.

b. Hãy chuẩn bị trước khi nói một vấn đề gì. Bạn không thể cảm thấy thoải mái nếu như bạn không biết mình sẽ nói gì.

c. Hãy hành động một cách tự tin. "Để cảm thấy mình dũng cảm, hãy hành động như thể mình dũng cảm, hãy sử dụng mọi ý chí để thực hiện điều đó. Và một cảm giác can đảm sẽ có thể thay thể được cho cảm giác sợ hãi lúc ban

đầu". Đó là lời khuyên của giáo sư William James. Teddy Roosevelt cũng đã thú nhận ông cũng đã từng dùng cách này để chiến thắng nỗi sợ hãi. Bạn có thể chiến thắng nỗi sự hãi khán giả của bạn bằng cách áp dụng biện pháp tâm lý này.

d. Hãy luyện tập. Đó là điều quan trọng nhất trong tất cả. Nỗi sợ hãi thường bắt nguồn từ sự thiếu tự tin; và sự thiếu tự tin lại là hậu quả của việc bạn không biết bạn có thể làm được những gì; và điều này lại do bạn thiếu kinh nghiệm. Vì vậy hãy tự tạo cho mình một bảng thành tích với những thành công và nỗi sợ hãi của bạn sẽ tan biến mất.

CHƯƠNG II

SỰ TỰ TIN CÓ ĐƯỢC NHỜ SỰ CHUẨN BỊ

Kể từ năm 1912, công việc chuyên môn, cũng là niềm đam mê của tôi, đó là lắng nghe và phân tích khoảng sáu nghìn bài nói chuyện mỗi mùa trong một năm. Những bài nói chuyện đó thường không phải do sinh viên các trường đại học thực hiện mà do các doanh nhân hoặc những người có chuyên môn. Ấn tượng sâu đậm nhất trong tâm trí tôi từ công việc này, đó chính là: Sự cần thiết của việc chuẩn bị bài nói trước khi trình bày nó trước công chúng, có sẵn trong đầu những ý tưởng thật rõ ràng, cụ thể, xem xét điều gì nên nói hay điều gì sẽ gây ấn tượng với mọi người. Làm sao bạn có thể không quan tâm đến một bài nói mà người thực hiện nó có sẵn một thông điệp rõ ràng trong tâm trí anh ta rằng, thông qua bài nói chuyện, anh ta thật sự muốn nói chuyện với cả trái tim và tâm hồn bạn? Đó chính là một nửa điều bí mật của việc nói chuyện.

Khi người nói ở trong trường hợp như vậy về tinh thần và tình cảm, anh ta sẽ phát hiện ra một hiện thực quan trọng: đó là bài nói chuyện của anh ta là do tự nó cấu thành nên, sự ràng buộc sẽ trở nên dễ dàng hơn, còn gánh

nặng trên vai người nói sẽ nhẹ bớt đi. Chuẩn bị kỹ trước khi nói, đó là đã hoàn thành chín phần mười bài diễn văn.

Như đã nói ở chương I, lý do chính mà đa số mọi người muốn học cách nói chuyện là để có được sự can đảm, sự tự tin và sự độc lập. Và một sai lầm cơ bản mà rất nhiều người đã mắc phải đó là không đánh giá đúng việc chuẩn bị trước khi phát biểu. Làm sao họ có thể hy vọng chiến thắng một đội quân của những nỗi sợ hãi, của sự bối rối khi mà họ bước vào cuộc chiến chỉ với thuốc súng ướt và những quả đạn pháo không có ruột, hoặc thậm chí là khi họ chẳng mang theo bất kỳ thứ vũ khí đạn dược nào. Lincoln đã từng phát biểu trong Nhà Trắng như sau:"Tôi tin rằng tôi sẽ không bao giờ đủ tuổi để nói trước đám đông mà không hề xấu hổ trong khi tôi chẳng có gì để nói".

Nếu bạn muốn trở nên tự tin, tại sao lại không làm những điều cần thiết để mang lại điều ấy? Apostle John đã từng viết: "Một tình yêu hoàn hảo sẽ xua tan mọi sự sợ hãi". Vì vậy hãy luôn chuẩn bị thật hoàn hảo. Webster từng nói, nếu đứng nói trước khán giả mà chưa chuẩn bị kỹ thì giống như chưa mặc quần áo chỉnh tề vậy.

Vậy tại sao chúng ta lại không chuẩn bị bài nói chuyện của mình kỹ càng hơn? Tại sao? Một số người không hiểu rõ chuẩn bị trước là như thế nào hay chuẩn bị thế nào là thông minh; một số người khác lại viện lý do là không có đủ thời gian. Vì vậy trong chương này, chúng ta sẽ bàn kỹ về vấn đề này.

Cách chuẩn bị đúng

Chuẩn bị là gì? Đọc một cuốn sách ư? Đó cũng là một

cách, nhưng không phải cách hay nhất. Việc đọc sách có thể có ích cho bạn, nhưng nếu một người chỉ cố gắng ghi nhớ hết hàng đống những kiến thức, ý tưởng trong sách, rồi ngay lập tức sau đó nói chúng ra như thể đó là ý kiến của riêng mình, buổi nói chuyện như thế dường như thiếu một cái gì đó. Khán giả có thể không biết chính xác bài nói chuyện đó thiếu cái gì, nhưng chắc chắn, họ sẽ không hài lòng với người nói.

Sau đây là một ví dụ cụ thể minh hoạ cho việc này: Cách đây ít lâu, tôi có mở một khoá học về nói trước đám đông cho một vài quan chức cấp cao của các ngân hàng ở thành phố New York. Tất nhiên, các nhân vật thường rất bận rộn, do đó, họ luôn cảm thấy khó có đủ thời gian để chuẩn bị, hoặc làm những gì mà họ gọi là chuẩn bị. Cả cuộc đời những người này luôn chỉ suy nghĩ những ý nghĩ của riêng mình, nuôi dưỡng những nhận thức của riêng mình, nhìn mọi vấn đề dưới con mắt của riêng mình và chỉ sống với những kinh nghiệm của riêng mình mà thôi. Chính vì vậy, trong trường hợp này, họ đã có hẳn 40 năm để tích luỹ tư liệu cho những bài nói chuyện của mình. Nhưng một số người trong số họ lại không nhận ra điều này. Họ không thể nhìn thấy khu rừng rậm rạp rất nhiều kiến thức ấy.

Nhóm người này gặp nhau vào tối thứ Sáu hàng tuần, thường có từ năm đến bảy người. Một tối thứ Sáu nọ, một người mà chúng tôi gọi là ông Jackson đã liên hệ được với một ngân hàng ở thị trấn khác, vì vậy hôm đó sẽ rất đông người đến tham dự. Vậy ông Jackson phải nói gì đây? Ông vội rời văn phòng, ra ngay quầy báo mua một quyển tạp

chí Forbes (Forbes' Magazine). Trên đường đi tới Ngân hàng dự trữ Liên bang, nơi sẽ diễn ra buổi nói chuyện, ông đã đọc một bài báo có tựa đề: "Bạn chỉ có mười năm để thành công". Và ông đã đọc nó, không phải ông cảm thấy đặc biệt hứng thú với bài báo đó mà là vì ông phải có cái gì đó để nói, về bất cứ cái gì cho hết thời gian phát biểu của mình.

Một tiếng sau, ông Jackson đứng dậy và cố gắng nói một cách thật hấp dẫn và thuyết phục về nội dung bài báo mà mình vừa đọc.

Và kết quả đã ra sao?

Ông đã không kịp hiểu thấu, không kịp sắp xếp những gì ông đang định nói. Đúng ra là những gì ông đang cố gắng nói. Ông ta đang cố gắng. Vì vậy bài nói của ông không đưa ra được một thông điệp rõ ràng nào; giọng nói và thái độ của ông ta thể hiện rõ điều đó. Trong trường hợp đó, làm sao ông ta có thể hy vọng gây ấn tượng với khán giả nhiều hơn là với chính bản thân ông? Ông ta liên tục đề cập đến bài báo, nói rằng tác giả đã viết như thế này, như thế kia. Thế là bài nói của ông có quá nhiều lời lẽ và ý kiến của tờ tạp chí Forbes, trong khi rất đáng tiếc là chỉ có rất ít ý của ông Jackson.

Vì vậy, tôi đã nói thế này với ông ta: "Ông Jackson thân mến, chúng tôi không hứng thú lắm với bóng dáng quan điểm cá nhân của tác giả bài viết đó. Ông ấy hiện tại không có mặt ở đây. Chúng tôi không nhìn thấy ông ấy. Cái chúng tôi quan tâm chính là ông ý kiến của riêng ông. Hãy nói cho chúng tôi nghe những gì bản thân ông suy nghĩ, chứ không phải bất cứ người nào khác. Hãy cho

chúng tôi thấy bóng dáng của ông nhiều hơn trong bài nói của ông, ông Jackson ạ. Vậy tại sao ông không thử nói lại đề tài này vào tuần tới? Tại sao ông lại không thử đọc lại bài báo đó và tự hỏi bản thân xem liệu ông có đồng ý với những gì bài báo đó viết hay không? Nếu ông đồng ý, hãy suy nghĩ về những gợi ý mà tác giả bài viết đã đưa ra, thể hiện chúng theo sự quan sát của riêng cá nhân ông. Còn nếu ông không đồng ý, vậy hãy nói cho chúng tôi biết tại sao ông lại suy nghĩ như vậy. Hãy để bài báo này chỉ đơn giản là điểm bắt đầu cho bài nói của ông mà thôi".

Ông Jackson đã chấp nhận gợi ý này của tôi. Ông ấy đã đọc lại bài báo và đưa ra kết luận rằng ông không hoàn toàn đồng ý với ý kiến của tác giả. Ông không như trước, chuẩn bị bài nói do bị bắt buộc trên tàu điện ngầm nữa. Ông đã làm cho bài nói đó phát triển thêm. Bài nói đó như đứa con tinh thần của riêng ông, nó lớn lên và phát triển như những đứa con bằng xương bằng thịt của ông vậy. Và đứa con tinh thần ấy phát triển từng ngày dù Jackson không nhận thức nhiều được điều đó. Có ý tưởng xuất hiện trong đầu ông khi ông đang đọc vài mục trên báo, có ý tưởng bất chợt lướt qua tâm trí ông khi ông đang trao đổi với bạn bè. Những ý tưởng này ngày càng nhiều, càng sâu sắc và càng ở tầm cao hơn, vì ông đã suy nghĩ nó trong hầu hết thời gian rảnh rỗi của tuần đó.

Lần thứ hai ông Jackson trình bày chủ đề đó, bài nói của ông đã có một số suy nghĩ của riêng ông, vốn đã ăn sâu bén rễ vào tâm trí ông. Và tất nhiên ông đã trình bày hầu hết những điểm tốt hơn, do ông không đồng ý với ý

kiến của tác giả. Đúng là người ta thường hào hứng hơn khi người ta có ý kiến phản bác.

Thật không thể tin được, với cùng một chủ đề, cùng một người trình bày mà hai bài nói trên lại đối lập nhau đến vậy. Sự khác biệt giữa việc có và không chuẩn bị trước lớn như vậy đấy!

Tôi sẽ đưa ra một ví dụ khác để chứng minh thêm sự khác biệt đó. Ông Flynn là học sinh của tôi trong lớp thuyết trình ở Washington. Một chiều nọ, ông ta có bài nói ca ngợi về thành phố - thủ đô này. Ông đã lượm lặt một cách vội vàng và thiếu chiều sâu những thông tin từ một tờ bản tin nhỏ của một tờ báo. Vì thế, bài nói cũng giống như tờ bản tin đó - khô khan, rời rạc và không thể lĩnh hội được. Ông Flynn đã không suy nghĩ thấu đáo về chủ đề đó. Điều này không nói lên được gì về sự nhiệt tình của ông. Khi trình bày, ông không cảm thấy bài nói của mình đã đủ sâu sắc để khiến nó có giá trị. Và bài nói của ông trở nên không có chiều sâu, không có màu sắc và chẳng mang lại lợi ích gì.

Thế nào là một bài nói không thể thất bại

Một tối họp mặt sau đó, đã có một sự việc xảy ra ảnh hưởng sâu sắc tới ông Flynn: Kẻ nào đó đã trộm mất xe hơi của ông để trong gara công cộng. Ông ta lao ngay đến đồn cảnh sát báo cáo và hứa sẽ tạ ơn người nào tìm được chiếc xe của ông nhưng cũng vô ích. Cảnh sát đã nói lúc đó quá tối, nên họ không thể giải quyết được vụ trộm đó, tuy nhiên, một tuần trước trong một lần đi tuần, họ đã ghi phấn phạt ông Flynn vì xe ông đã đỗ quá giờ quy định 15 phút. Điều này càng khiến ông Flyn tức giận thêm vì

những người cảnh sát ghi phạt đó bây giờ lại quá bận, không giải quyết được vụ trộm cho ông. Ông Flynn thực sự phẫn nộ. Và trong bài nói của mình hôm đó, ông đã phát biểu, không phải những gì ghi trong tờ bản tin, mà là nói về những biến cố như thế mà ông đã từng trải qua trong cuộc đời mình. Đó là những điều thực sự là một phần của người đàn ông này, những gì xuất phát từ nhận thức và cảm giác của ông. Trong bài phát biểu ca ngợi thủ đô Washington, ông đã rất cố gắng nói từng câu một, nhưng hôm nay, ông đã tự đứng lên phát biểu, những lời chỉ trích cảnh sát cứ thế tuôn ra sôi sục như Vesuvius đang chiến đấu vậy. Một bài nói như thế là hết sức dễ hiểu. Bài nói đó khó có thể thất bại được, vì nó được tạo nên từ kinh nghiệm và sự suy ngẫm.

Vậy chuẩn bị thật sự là như thế nào?

Liệu có phải chuẩn bị cho một bài nói là viết ra hoặc cố ghi nhớ các nhóm cụm từ không có sai sót? Không phải. Thế liệu đó có phải là việc tập hợp một vài ý kiến ngẫu nhiên mà trong đó thể hiện rất ít cái tôi của bạn trong đó? Cũng không phải hoàn toàn như vậy. Chuẩn bị là việc tập hợp suy nghĩ, ý kiến, lý lẽ và các dẫn chứng của riêng bạn. Và chính bạn có những suy nghĩ và dẫn chứng đó. Bạn nghĩ đến chúng hàng ngày. Chúng thậm chí còn xuất hiện trong cả giấc mơ của bạn. Cuộc sống của bạn lúc nào cũng đầy ắp những cảm giác và những điều đã trải nghiệm. Những điều này nằm sâu trong tiềm thức của bạn, dày như những lớp sỏi trên bờ biển vậy. Chuẩn bị có nghĩa là suy nghĩ, nghiền ngẫm, gợi nhớ, chọn lọc những ý kiến phù hợp với bạn nhất, chau chuốt và sắp xếp chúng trong

một dàn bài, một khuôn mẫu của riêng bạn. Việc này nghe có vẻ không quá khó phải không? Và đúng là nó không khó chút nào. Nó chỉ đòi hỏi một chút tập trung và nghĩ về mục đích của bài nói.

Hãy thử xem Dwight L.Moody đã chuẩn bị như thế nào những bài nói bất hủ của mình. "Tôi chẳng có bí mật gì cả", ông trả lời, "Khi tôi lựa chọn một chủ đề, tôi viết tên chủ đề đó lên phía ngoài một phong bì to. Tôi có rất nhiều phong bì như thế. Khi đọc sách, nếu tôi bắt gặp một ý tưởng nào hay về chủ đề mà tôi định nói, tôi sẽ ghi lại ngay vào phía bên phải của phong bì đó. Tôi luôn mang theo một cuốn sổ nhỏ, nếu tôi nghe thấy bất cứ điều gì hay trong bài giảng đạo có tác dụng làm sáng tỏ hơn chủ đề của tôi, tôi sẽ chép lại, xé ra và nhét ngay vào phong bì. Có thể nó sẽ nằm đó một năm hoặc thậm chí là hơn một năm. Khi tôi muốn nói một bài giảng mới, tôi sẽ sử dụng hết những gì đã tích luỹ được. Giữa những gì tôi thu nhặt được và những gì tôi tự học hỏi được, tôi đã có đủ tư liệu cho bài nói của mình. Và cứ thế, tôi nhặt nhạnh mỗi nơi một chút. Bằng cách đó, những gì tôi thu thập được không bao giờ cũ".

Lời khuyên thông thái của hiệu trưởng Brown trường đại học Yale

Khi trường thánh Yale tổ chức 100 năm ngày thành lập, ngài Hiệu trưởng, tiến sỹ Charles Reynolds Brown, đã có một loạt bài giảng về nghệ thuật thuyết giáo. Những bài giảng này đã được in trong một cuốn sách của công ty Macmillan ở New York. Suốt 30 năm, giáo sư Brown đều

hàng tuần tự chuẩn bị các bài nói, đồng thời hướng dẫn những người khác chuẩn bị và phát biểu; chính vì vậy ông luôn ở vị trí sẵn sàng cho mọi người những lời khuyên thông thái về chủ đề, những lời khuyên khiến cho những người thuyết trình chuẩn bị bài nói của mình tốt hơn, dù đó là bài nói về bài thánh ca thứ 91 của người thợ may hay một bài diễn văn trước Công đoàn của người thợ đóng giày. Vì vậy tôi có trích ra đây một số điều mà giáo sư Brown đã khuyên mọi người:

Hãy suy nghĩ kỹ về chủ đề và đoạn văn mà mình định nói. Hãy nghiền ngẫm nó cho đến khi chúng trở nên thật chín chắn và dễ gây cảm tình. Bạn sẽ có thể phác ra một loạt các ý kiến đầy hứa hẹn giống như bạn vừa tạo ra những sinh vật nhỏ bé có khả năng phát triển và mở rộng hơn…

Quá trình này sẽ đem lại kết quả tốt hơn nếu nó diễn ra trong thời gian dài và không bị ngưng trệ cho đến tận chiều thứ bảy khi bạn đang thực sự bắt tay vào chuẩn bị nốt phần cuối bài nói mà bạn sẽ trình bày vào chủ nhật. Nếu một mục sư có thể giữ gìn một sự thật nào đó trong suốt một tháng, hay thậm chí là cả sáu tháng hoặc một năm, trước khi trình bày nó, ông ấy sẽ tìm thấy những ý tưởng mới không ngừng tăng lên từ sự thật đó cho đến khi nó lớn một cách không ngờ. Có thể ông ta sẽ suy nghĩ những ý tưởng đó khi ông đang đi dạo trên phố, hoặc khi đang ngồi trên tàu điện, lúc mà con mắt ông đã quá mệt mỏi với việc đọc sách.

Cũng có thể ông ta sẽ nghiền ngẫm ý tưởng đó vào buổi đêm. Có lẽ sẽ tốt hơn cho các mục sư không nên thường xuyên đem nhà thờ hoặc các bài giảng kinh đi ngủ

cùng mình- bục giảng kinh là nơi lý tưởng nhất để giảng đạo, nhưng nó không phải là bạn đồng hành tốt của giấc ngủ. Tuy vậy, tôi đã từng thức giấc và đi ra khỏi giường vào lúc nửa đêm để viết lại những ý nghĩ vừa đến với mình, vì tôi sợ rằng đến sáng hôm sau sẽ quên mất chúng…

Khi bạn đang thực sự bị vướng vào việc chuẩn bị các công cụ cho một bài giảng đạo đặc biệt, hãy viết ra tất cả những suy nghĩ nảy sinh từ chủ đề và đoạn văn mà bạn sẽ nói. Hãy viết ra những gì bạn nhìn thấy trước tiên trong đoạn văn khi bạn quyết định sẽ nói về bài văn đó. Hãy viết ra tất cả các ý tưởng có liên quan nảy ra trong đầu bạn. ..

Hãy viết ra tất cả các ý kiến của bạn, chỉ cần một vài từ đủ để tạo nên ý nghĩa của ý kiến đó và luôn suy nghĩ như thể không bao giờ có quyển sách nào dài như thế. Đó là cách để tập làm cho đầu óc luôn hoạt động. Bạn hãy luôn áp dụng phương pháp này để đầu óc phát triển thật thoải mái, tự nhiên và sáng tạo…

Hãy viết ra tất cả những ý kiến mà bạn tự có từ khi mới sinh ra, không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ ai. Chúng rất đáng quý đối với sự phát triển về tinh thần của bạn hơn mọi loại đá quý vàng bạc. Hãy viết chúng ra, có thể là vào các mảnh giấy thừa, mặt sau của các lá thư, phần trống trên phong bì, giấy vụn, bất cứ thứ gì trong tầm tay của bạn. Cách này tốt hơn nhiều so với việc viết lên những trang dài giấy trắng sạch sẽ, đẹp đẽ. Đó không chỉ là vấn đề tiết kiệm. Thực tế là với cách này sẽ giúp bạn dễ dàng hơn trong việc sắp xếp và tổ chức các phần rời rạc này với nhau khi bạn bắt tay vào sắp xếp các tài liệu bạn có được cho bài nói của mình.

Hãy giữ thói quen viết ra mọi ý tưởng chợt đến với bạn và hãy suy nghĩ kỹ về những ý tưởng đó. Bạn không nên hấp tấp trong quá trình này. Đó là một trong những vận động tinh thần quan trọng nhất mà bạn có quyền thực hiện, Đó là cách giúp đầu óc bạn phát triển với sức mạnh hữu ích thật sự…

Và bạn sẽ nhận ra bài giảng nào bạn thích nói nhất và bài giảng nào thực hiện hầu hết những điều tốt đẹp trong các cuộc sống của bạn sẽ là những bài giảng ít thuộc về nội tâm của bạn nhất. Chúng là phần xương trong xương của bạn, là thịt trong thịt của bạn, là đứa con sinh ra từ lao động trí óc của bạn, là sản phẩm của sức sáng tạo trong bạn. Những bài giảng nào vốn chỉ được hình thành từ việc cắt xén và biên soạn lại sẽ chỉ có đời sống như một loại đồ cũ được thêm thắt mà thôi. Những bài giảng nào có sức sống, đi được vào trái tim của những người khác, làm những trái tim đó thêm nhiệt tình như được chắp thêm đôi cánh và dạo chơi trên con đường của nghĩa vụ và không hề sự hãi- những bài giảng chân chính đó thực sự xuất phát từ nhiệt huyết cháy bỏng của người viết ra nó.

Vậy Lincoln đã chuẩn bị các bài nói của mình ra sao?

Vậy Lincoln đã chuẩn bị các bài nói của mình như thế nào? Chúng ta rất may mắn sẽ biết được điều này, và bạn sẽ nhận ra rằng một số bước chuẩn bị mà giáo sư Brown đã gợi ý cho chúng ta ở trên đã được Lincoln thực hiện trước đó ba phần tư thế kỷ. Một trong những bài nói hay nhất của Lincoln là bài nói trong đó Lincoln có đưa ra viễn cảnh: "Một ngôi nhà bị chia cắt thì chính nó không thể trụ vững được. Tôi tin rằng chính phủ này không thể tồn tại

lâu dài, mãi mãi với tình trạng một nửa nô lệ, một nửa tự do". Lincoln đã nghĩ ra những ý tưởng này khi ông đang làm công việc hàng ngày của mình, khi ông đang dùng bữa, khi ông đi dạo trên phố, hay khi ông ngồi vắt sữa bò, khi đi mua hàng với cái khăn quàng màu xám trên cổ, làn treo trên tay và cậu con trai đi bên cạnh cứ luôn miệng nói chuyện, hỏi han, không ngừng vặn vẹo các ngón tay xương xẩu của mình với hy vọng yếu ớt rằng sẽ khiến ông bố nói chuyện với mình. Nhưng Lincoln vẫn cứ bước đi, ông như bị hút chặt vào dòng suy nghĩ của mình, nghĩ về bài nói của mình, và hoàn toàn không nhận thức được sự hiện diện của cậu con trai.

Hết lần này đến lần khác trong quá trình suy nghĩ của mình, ông đã ghi nhanh lại những chú ý, những đoạn, câu văn trên khắp các mảnh giấy vụn, giấy thừa, các phong bì, bao thư- bất cứ thứ gì trong tầm tay của ông. Và rồi ông để hết chúng trong đỉnh mũ và mang chúng đi khắp nơi cho đến khi ông sẵn sàng ngồi xuống và sắp xếp chúng lại với nhau, sau đó viết ra và đọc lại tất cả, rồi định dạng chúng để trình bày và để phát hành.

Trong một cuộc tranh luận năm 1858, Thượng nghị sỹ Douglas đã có một bài diễn văn như nhau ở tất cả những nơi ông ta ghé qua, nhưng Lincolcn đã không ngừng nghiên cứu và suy nghĩ, đối chiếu cho đến khi ông phát hiện ra rằng việc mỗi ngày nói được một bài diễn văn mới còn đơn giản hơn việc ngày nào cũng nói đi nói lại một bài diễn văn cũ. Chủ đề đó không ngừng được mở rộng và phát triển trong đầu ông.

Chỉ một thời gian ngắn trước khi Lincoln vào Nhà

Trắng, ông đã sao Hiến pháp và ba bài diễn văn, và chỉ với các văn bản đó, ông tự nhốt mình trong một căn phòng chật chội, bẩn thỉu đằng sau phía trên một cửa hàng ở Springfield; và ở đó, không bị bất cứ ai làm phiền, gián đoạn, ông đã viết bài diễn văn nhậm chức của mình.

Thế còn bài nói chuyện ở Gettysburg, Lincoln đã chuẩn bị như thế nào? Thật không may là đã rất nhiều câu chuyện xuyên tạc về bài nói chuyện đó. Tuy nhiên, sự thật lại là một câu chuyện hết sức thú vị. Câu chuyện đó như sau:

Một ủy ban đại diện cho nghĩa trang Gettysburg quyết định tổ chức một nuổi quyên góp trang trọng, và họ đã mời Edward Everett đến phát biểu trong buổi hôm đó. Everett đã từng làm mục sư ở Boston, hiệu trưởng trường Havard, thống đốc bang Massachussetts, thượng nghĩ sỹ, công sứ tại Anh, Bộ trưởng Bộ ngoại giao, và ông được coi là nhà diễn thuyết có năng lực nhất nước Mỹ. Buổi quyên góp ban đầu được ấn định vào ngày 23/10/1863. Ông Everrett đã tuyên bố một cách khôn ngoan là không thể chuẩn bị đầy đủ trong khoảng thời gian ngắn như vậy. vì vậy buổi lễ được dời lại đến tận 19/11, gần một tháng sau, để ông ta có đủ thời gian chuẩn bị. Ba ngày cuối cùng trước thời hạn đó, ông ta đã dành thời gian đi thăm địa điểm diễn ra cuộc nói chuyện và tìm hiểu thêm về tất cả những điều đã diễn ra ở đây. Việc làm đó là sự chuẩn bị tuyệt vời nhất, nó giúp ông hình dung được về cuộc nói chuyện một cách chân thực hơn.

Giấy mời tham dự được gửi tới tất cả các thành viên của Quốc hội, Tổng thống và các thành viên nội các. Hầu

hết những lời mời này đều bị từ chối, vì vậy mọi người hết sức ngạc nhiên khi Lincoln đồng ý tới tham dự. Liệu ban tổ chức có nên mời ông phát biểu vài lời hay không? Họ không có ý định làm như thế. Sự phản đối cũng tăng lên, vì họ cho rằng Lincoln không có đủ thời gian chuẩn bị. Hơn nữa, cứ cho là ông ta có đủ thời gian, nhưng liệu ông ta có đủ khả năng hay không? Thật ra, ông ta có đủ khả năng làm chủ tình thế trong những cuộc tranh luận về vấn đề nô lệ hay về nước Mỹ, nhưng chưa ai từng nghe ông phát biểu về việc quyên góp cả. Đây là một hoạt động mang tính chất trang nghiêm. Đây cũng là một cơ hội hiếm có đối với ban tổ chức. Liệu họ có nên đề nghị Lincoln phát biểu hay không? Những người tổ chức cứ băn khoăn mãi vấn đề này. Nhưng có lẽ họ sẽ không còn chút băn khoăn nào nếu họ có thể nhìn trước tương lai và thấy được rằng, người đàn ông mà họ vẫn đang nghi ngờ về năng lực đó, trong buổi lễ hôm đó đã có một bài diễn văn mà đến tận ngày nay vẫn được coi là một trong những bài diễn văn có sức sống lâu dài nhất được thực hiện bởi một con người vĩ đại.

Cuối cùng, ngay buổi tối trước hôm diễn ra buổi lễ mấy ngày, ban tổ chức gửi đến Lincoln lời mời muộn, mời ông "phát biểu vài nhận xét đúng đắn". Vâng, đó chính xác là những gì mà họ đã viết "vài nhận xét đúng đắn". Thử nghĩ xem, họ đã viết như vậy gửi tổng thống Mỹ.

Ngay lập tức, Lincoln bắt tay vào chuẩn bị. Ông viết cho Edward Everrett một lá thư và có được một bản sao của bài nói mà học giả này sẽ trình bày trong buổi lễ. Chỉ một hai ngày sau đó, ông ra hiệu chụp kiểu ảnh, mang theo

bản thảo của Everrett và đọc nó trong thời gian rảnh rỗi khi ở hiệu ảnh. Ông nghĩ kỹ về bài nói của mình trong vài ngày, trong cả lúc đi đi lại lại từ Nhà Trắng sang văn phòng chiến tranh, cả khi nằm dài trên băng ghế da ở văn phòng trong lúc chờ đợi những bức điện thư đến muộn. Ông thảo ra nội dung bài nói trên một mẩu giấy thừa và luôn mang theo nó trong đỉnh chiếc mũ lụa của mình. Ông không ngừng nghĩ về bài nói đó, do vậy mà nó cũng liên tục phát triển. Chủ nhật trước ngày phát biểu, Lincon nói với Noah Brooks: " Thật ra bài nói của tôi chưa thực sự được viết ra. Nó chưa thực sự được hoàn thành. Tôi mới chỉ viết ra khoảng hai ba lần, và tôi cần phải xem lại lần nữa cho đến khi tôi cảm thấy thực sự hài lòng"

Lincoln đến Ghettysburg ngay tối trước buổi lễ. Cả thị trấn bé nhỏ ấy tràn ngập người, khiến số người ở thị trấn lúc đó đột ngột tăng từ một nghìn ba người lên thành mười lăm nghìn người. Đường phố thì tắc nghẽn, không thể đi qua được, mọi người đổ ra những con phố bẩn thỉu. Năm sáu nhóm nhạc cùng chơi một lúc, đám đông thì hát vang bài hát "John Brown's Body". Mọi người tập trung rất đông ngay trước cửa nhà ông Wills nơi Lincoln đang nghỉ ngơi. Họ hát vang tên ông, yêu cầu được nghe một bài nói chuyện của ông. Lincoln ngay lập tức trả lời đám đông bằng cách nói một vài điều nhằm làm rõ, hơn là thể hiện tài xử trí nhanh nhạy của mình, rằng ông không muốn nói gì trước cho đến ngày hôm sau. Thực tế là ông đã dành cả buổi tối trước hôm nói chuyện để xem lại một lần nữa bài nói chuyện của mình. Thậm chí ông còn đến gần nhà nơi ông Bộ trưởng Seward đang ở và đọc to bài nói của mình

cho ông Bộ trưởng có thể cho ý kiến nhận xét. Sáng hôm sau, sau khi dùng bữa sáng xong, ông lại tiếp tục xem xét thêm một lần nữa bài nói chuyện của mình cho đến tận khi có người thông báo với ông rằng đã đến giờ bắt đầu buổi lễ diễu hành. Đại tá Carr, người cưỡi ngựa đi ngay sau Tổng thống trong lễ diễu hành đã nói rằng, khi buổi lễ diễu hành bắt đầu, Tổng thống ngồi thẳng trên yên ngựa và nhìn về phía viên chỉ huy đội diễu hành, nhưng chỉ ít phút sau, khi đoàn diễu hành bắt đầu đi, người Tổng thống ngả hẳn về phía trước, hai tay ông buông thõng còn đầu thì cúi xuống. Lúc đó trông ông như đang bị cuốn vào những suy nghĩ vậy".

Chúng ta có thể đoán được rằng lúc đó Lincoln đang xem xét lại thêm một lần nữa bài nói ngắn chỉ gồm khoảng mười câu nhưng bất hủ của mình.

Một vài bài nói của Lincoln, những bài nói mà ông không thật sự quan tâm, không nghi ngờ gì đều thất bại. Nhưng không hiểu sao con người này lại có năng lực đặc biệt khi ông nói về vấn đề nô lệ và nước Mỹ. Tại sao lại như vậy? Bởi vì đó là vấn đề không lúc nào ông ngừng nghĩ tới và có những cảm nhận thật sự sâu sắc về những vấn đề đó. Một người đã từng ở chung phòng với ông một đêm tại quán trọ ở Illinois đã từng chứng kiến, khi ông ta tỉnh giấc vào sáng hôm sau, ông ta nhìn thấy Lincoln đang đứng trên giường, nhìn chăm chú vào bức tường trước mặt, và những từ đầu tiên ông nói đó là: "Chính phủ này sẽ không thể tồn tại lâu dài, khi có một nửa tự do và một nửa nô lệ".

"Tất cả những điều trên đều nghe rất hay", bạn có thể tự nói với mình như vậy, "nhưng tôi không có tham vọng trở thành một nhà diễn thuyết bất hủ. Tôi chỉ đơn thuần muốn thực hiện tốt một vài bài nói chuyện nhỏ khi có dịp".

Sự thật là chúng tôi hiểu hết những gì bạn mong muốn. Cuốn sách này được viết vì mục đích cụ thể là giúp bạn và những người giống như bạn có thể làm những điều bạn muốn. Tuy vậy, dù mong muốn của bạn chỉ khiêm tốn như vậy thôi, nhưng những phương pháp và cách thức mà những nhà diễn thuyết nổi tiếng trong quá khứ đã thực hiện có thể sẽ đem lại ít nhiều ích lợi cho bạn.

Làm thế nào để chuẩn bị tốt bài nói

Những chủ đề nào bạn sẽ chọn để luyện tập? Bất cứ thứ gì gây cho bạn hứng thú. Không nên mắc sai lầm cơ bản như cố đề cập đến quá nhiều vấn đề trong một bài nói chuyện ngắn. Hãy chỉ nên tập trung một hoặc hai khía cạnh của vấn đề, và cố gắng phân tích đầy đủ những khía cạnh đó. Bạn sẽ rất may mắn nếu làm được điều đó trong một bài nói chuyện ngắn.

Trước tiên bạn phải quyết định được chủ đề mình sẽ nói là gì, và vì thế bạn có thể suy nghĩ về chủ đề đó trong thời gian rỗi. Hãy thử nghĩ về chủ đề đó trong vòng bảy ngày và mơ về nó trong bảy đêm. Hãy nghĩ đến nó khi kết thúc một ngày làm việc. Sáng hôm sau khi tỉnh dậy, khi bạn đang cạo râu hay đang tắm, dù bạn đang đạp xe đi dọc trên phố hay đang đứng chờ thang máy, trước bữa trưa, trước các cuộc hẹn, thậm chí cả khi bạn đang là quần áo hay đang chuẩn bị bữa tối. Thử thảo luận chủ đề đó với

bạn bè của bạn. Hãy biến nó thành chủ đề chính của các cuộc nói chuyện của bạn.

Hãy tự hỏi bản thân những câu hỏi có thể, liên quan đến chủ đề đó. Ví dụ, nếu bạn định nói về chủ đề ly hôn, hãy thử đặt câu hỏi về nguyên nhân dẫn đến các vụ ly hôn, tác động kinh tế và xã hội của việc ly hôn. Hay làm thế nào để sửa chữa những điều sai trái đã xảy ra? Liệu chúng ta có nên đồng bộ hóa các luật về ly hôn? Tại sao? Hay liệu chúng ta có nên có luật ly hôn hay không? Liệu ly hôn có trở thành việc có thể thực hiện được hay không? Việc đó sẽ khó hơn? Hay dễ dàng hơn?

Giả sử bạn định nói về lý do bạn học cách nói trước đám đông. Hãy thử tự hỏi bản thân những câu hỏi như: Vấn đề của tôi là gì? Tôi hy vọng gì để thoát khỏi những vấn đề đó? Tôi đã từng diễn thuyết trước đám đông bao giờ chưa? Nếu có thì là ở đâu? Khi nào? Việc đó đã diễn như thế nào? Tại sao tôi lại nghĩ khóa đào tạo này sẽ có giá trị đối với một doanh nhân? Liệu tôi có biết những người đạt được thành công trong công việc kinh doanh hay trên trường chính trị chủ yếu do tự tin, sự hiện diện và khả năng nói chuyện trước đám đông một cách rất thuyết phục? Liệu tôi có biết những người có thể sẽ không bao giờ đạt được một tiêu chuẩn hài lòng nào về sự thành công chỉ vì họ thiếu những khả năng trên? Hãy đi vào chi tiết. Hãy kể những câu chuyện của những người khác nhưng tránh nêu tên họ ra.

Nếu bạn đứng lên, suy nghĩ thật kỹ và cứ để thế trong vòng hai ba phút, đó là những điều mà tôi chắc rằng bạn sẽ

làm trong những lần đầu nói chuyện trước công chúng. Một chủ đề như lý do bạn tham gia khóa đào tạo này thì rất dễ; điều này là hiển nhiên. Nếu bạn dành ít thời gian cho việc thu thập và sắp xếp các tài liệu bạn có được về chủ đề đó, gần như chắc chắn là bạn sẽ ghi nhớ bài nói đó. Và sau đó bạn có thể nói lên cách nhìn của riêng mình, khát khao của riêng mình và kinh nghiệm của riêng bản thân mình.

Cách khác, giả sử bạn đã quyết định nói về công việc làm ăn hoặc nghề nghiệp của mình. Vậy bạn sẽ chuẩn bị như thế nào cho dạng chủ đề đó đây? Bạn đã có những công cụ mạnh cho chủ đề này. Do đó việc của bạn sẽ là lựa chọn và sắp xếp các công cụ đó. Đừng cố gắng nói lại với chúng tôi về chủ đề đó chỉ trong vòng ba phút. Điều đó là không thể. Bài nói của bạn sẽ trở nên quá tóm tắt và quá vụn vặt. Hãy chỉ chọn một chủ đề duy nhất: phát triển và mở rộng chủ đề đó. Ví dụ: Tại sao bạn lại không kể về lý do bạn có một nghề nghiệp hay vị trí công việc đó? Đó chỉ là tình cờ hay cố ý lựa chọn. Hãy liên hệ với những cuộc tranh luận, sự phòng ngự của bạn, hy vọng và những thắng lợi của bạn. Hãy tạo ra một cốt chuyện thu hút người nghe, vẽ ra bức tranh về thực tế cuộc sống dựa trên những kinh nghiệm bạn đã có từ trước. Những câu chuyện thật và hướng nội về cuộc sống của bất kỳ ai- nếu được kể một cách khiêm tốn và không quá tự cao tự đại- luôn có sức hấp dẫn nhất. Đó sẽ là nguyên liệu tốt cho một bài nói chắc chắn thành công.

Hay hãy thử nói về một góc công việc của bạn: Những rắc rối của công việc đó là gì? Bạn muốn dành lời khuyên

gì cho những người trẻ tuổi đang theo đuổi công việc đó?

Hoặc hãy kể về những người mà bạn đã từng tiếp xúc: Một người trung thực và một người không trung thực. Hãy kể về những vấn đề của bạn. Công việc của bạn đã dạy bạn điều gì về chủ đề thú vị nhất trên thế giới: bản chất nhân loại? Nếu bạn định nói về khía cạnh kỹ thuật của công việc của bạn, về nhiều thứ, bài nói chuyện của bạn sẽ có thể rất dễ dàng không gây sự thích thú đối với người khác. Con người, hay nói chính xác là các cá nhân thường ít khi sai lầm khi nói về chủ đề này.

Trên tất cả những điều trên, hãy nhớ đừng biến bài nói chuyện của bạn thành bài giảng đạo trừu tượng khó hiểu. Nó sẽ rất nhàm chán. Hãy sắp xếp bài nói của bạn đan xen đều đặn giữa những câu nói chung chung và những câu mang tính minh họa. Hãy nghĩ đến những trường hợp cụ thể mà bạn đã từng chứng kiến, hoặc những sự thật hiển nhiên mà bạn tin rằng được minh họa bằng trường hợp cụ thể mà bài nói của bạn đang nói tới. Bạn cũng sẽ nhận ra rằng những trường hợp cụ thể đó dễ nhớ hơn nhiều so với các lý thuyết trừu tượng, và cũng dễ hơn nhiều để nói ra. Chúng cũng sẽ hỗ trợ và làm sáng tỏ hơn bài nói của bạn.

Đây là cách mà rất nhiều nhà diễn thuyết giỏi đã thực hiện. Dưới đây là đoạn văn được trích ra từ bài viết của B.A.Forbes về sự cần thiết của các tổ chức thực hiện trách nhiệm của họ đối với cộng đồng. Hãy lưu ý hình ảnh minh họa- những câu chuyện lượm lặt được về tất cả mọi người.

Rất nhiều doanh nghiệp kếch xù ngày nay đều đã có thời từng chỉ là những cơ sở sản xuất nhỏ, chỉ có một

người. Nhưng phần lớn các doanh nghiệp này đều đã phát triển thoát ra khỏi tình trạng đó. Lý do đó là, trong khi tất cả các tổ chức lớn đều "có bóng dáng lâu dài của một người", ngay cả một người tài giỏi nhất để điều hành được các doanh nghiệp và các ngành công nghiệp khổng lồ cũng cần phải tập hợp nhiều chất xám xung quanh mình để giúp giải quyết những vấn đề phát sinh.

Woolworth đã từng kể với tôi rằng ông ta đã phải một mình điều hành doanh nghiệp của mình trong một thời gian dài. Và ông đã tự hủy hoại sức khỏe của mình. Sau vài tuần phải nằm trong bệnh viện, ông ta mới nhận ra được thực tế rằng nếu ông ta muốn doanh nghiệp của mình phát triển như mong đợi, ông ta phải chia sẻ trách nhiệm quản lý của mình.

Công ty thép Bethlehem trong vòng nhiều năm đã là một doanh nghiệp do một người điều hành và quản lý, Charles M. Schwab là người đảm nhiệm tất cả công việc. Ngay lúc đó, sự xuất hiện của Eugene G.Grace, một người tài giỏi hơn Schwab- chính ông ta thừa nhận như vây, doanh nghiệp của họ mới phát triển tốt.

Trong thời kỳ đầu của công ty Eastman Kodak, mọi việc điều hành quản lý chủ yếu đều do George Eastman thực hiện, và ông ta có đủ khả năng để xây dựng một doanh nghiệp đủ mạnh. Tất cả các tập đoàn doanh nghiệp lớn ở Chicago đều đã từng trải qua giai đoạn mới bắt đầu. Standard Oil, trái ngược với quan niệm thông thường, lại chưa bao giờ do một người điều hành trước khi phát triển thành một doanh nghiệp kếch xù .

J.P.Morgab, mặc dù là một nhà kinh doanh nổi tiếng, lại rất tin vào việc lựa chọn các đối tác có năng lực nhất và chia sẻ gánh nặng với họ.

Tuy nhiên cũng có những nhà lãnh đạo doanh nghiệp rất tham vọng, chỉ muốn tự mình điều hành doanh nghiệp, nhưng dù muốn hay không muốn, họ cũng vẫn bị chi phối bởi quy mô của các tổ chức doanh nghiệp hiện đại, do đó họ buộc phải chia sẻ trách nhiệm của mình với những người khác.

Một vài người khi nói về công việc kinh doanh của mình thường phạm phải những sai lầm không thể tha thứ được khi chỉ đề cập đến những vấn đề mà họ cảm thấy thích. Tại sao những người đó không thử cố tìm hiểu xem điều gì sẽ gây hứng thú, không phải cho bản thân ông ta mà là cho những người nghe? Tại sao họ không thử đáp ứng những sở thích cá nhân của người nghe? Ví dụ người nói làm nghề bán bảo hiểm hỏa hoạn, tại sao anh ta không nói cho những người nghe cách ngăn chặn hỏa hoạn xảy ra với tài sản của mình? Còn nếu anh ta làm trong ngành ngân hàng, tại sao không cho khán giả những lời khuyên về vấn đề tài chính và đầu tư? Nếu người nói là nhà lãnh đạo cấp quốc gia của một tổ chức phụ nữ, tại sao bà ta không nói với các khán giả ở các địa phương về cách mà những người này có thể tham gia vào các hoạt động của đất nước, thông qua việc chỉ ra những ví dụ cụ thể về chương trình ở địa phương họ?

Vì vậy, trong quá trình chuẩn bị, hãy tìm hiểu về khán giả. Hãy nghĩ họ muốn gì, họ ước ao điều gì. Đôi lúc, công việc này là một nửa của cuộc chiến.

Khi chuẩn bị một vài chủ đề, bạn nên dành nhiều thời gian cho việc đọc, để tìm hiểu xem những người khác nghĩ gì và họ đã nói như thế nào về cùng một chủ đề như bạn. Nhưng không nên đọc cho đến khi bạn cảm thấy đã không còn ý tưởng nào về chủ đề đó nữa. Điều này là vô cùng quan trọng. Do đó hãy đến thư viện và trình bày với người thủ thư về điều bạn cần. Hãy nói với cô ta rằng bạn đang chuẩn bị một bài nói về chủ đề này, chủ đề kia. Hãy thực lòng nhờ cô ấy giúp. Nếu bạn trước đây chưa từng có thói quen làm công tác nghiên cứu, bạn sẽ rất ngạc nhiên trước những gì cô thủ thư có thể giúp bạn; đó có thể là một cuốn sách đặc biệt về chủ đề bạn đang cần, có đề cương và phần tóm tắt dành cho tranh luận, và đưa ra những lý lẽ tranh luận chính cho cả hai phía trong một cuộc hỏi đáp trước công chúng; đó cũng có thể là cuốn Hướng dẫn bạn đọc về những ấn phẩm xuất bản thường kỳ, trong đó có liệt kê những bài viết trên báo chí về rất nhiều chủ đề từ đầu thế kỳ; cũng có thể là cuốn Niên giám thông tin, Niên giám thế giới, Đại từ điển và hàng chục cuốn sách tham khảo khác. Đó sẽ là các công cụ cho buổi hội thảo của bạn. Hãy sử dụng chúng.

Bí mật của sức mạnh dự trữ

Luther Burbank đã từng nói ngay trước lúc qua đời: "Tôi đã từng tạo ra hàng triệu mẫu thực vật nghiên cứu nhưng chỉ có một vài mẫu tương đối có giá trị, và sau đó tôi đã hủy hết những mẫu không được sử dụng". Quá trình chuẩn bị một bài nói diễn ra cũng có phần giống như vậy, dựa trên việc thu thập thật nhiều rồi phân loại. Bạn sẽ phải tập hợp một trăm ý tưởng, sau đó loại bỏ hết chín mươi.

Hãy thu thập nhiều công cụ và thông tin hơn những gì bạn cần. Điều này sẽ giúp bạn có thêm sự tự tin và thêm sự chắc chắn cho bài nói của bạn. Nó cũng có tác động tới tâm trí và trái tim bạn, và cả thái độ của bạn khi nói chuyện nữa. Đây là yếu tố cơ bản, quan trọng của công việc chuẩn bị, tuy nhiên rất nhiều nhà diễn thuyết đã không quan tâm đến điều này, dù là nói trước nhiều hay ít người.

Arthur Dunn đã từng nói: "Tôi đã huấn luyện cho hàng trăm người bán hàng, người vận động bỏ phiếu bầu cử và những người thuyết minh và phát hiển điểm yếu của hầu hết những người họ là họ không nhận thức được tầm quan trọng của việc biết mọi điều có thể về sản phẩm và tìm hiểu chúng trước khi họ bắt đầu bán hàng".

"Rất nhiều người bán hàng đã đến văn phòng tôi và sau khi nhận được bản miêu tả về bài nói và một danh sách các mẫu bài nói chào hàng đã cảm thấy hào hứng và sẵn sàng muốn bán hàng. Tuy nhiên rất nhiều trong số họ đã không thực hiện được quá một tuần và một số lớn người đã không kéo dài được quá bốn mươi tám giờ. Đối với việc đào tạo những người vận động bầu cử và những người bán những mặt hàng thực phẩm đặc biệt, tôi đã cố gắng buộc họ trở thành những chuyên gia ẩm thực. Tôi đã buộc họ phải nghiên cứu bảng thức ăn do Bộ Nông nghiệp Mỹ xuất bản, trong đó ghi rõ lượng nước, prôtêin, chất béo, chất khoáng trong từng loại thức ăn. Tôi đã buộc họ nghiên cứu những thành phần tạo nên sản phẩm mà họ bán. Tôi buộc họ phải đến trường học vài ngày và phải qua được các kỳ thi. Tôi buộc họ bán sản phẩm của mình cho

một người bán hàng khác. Tôi treo giải thưởng cho bài nói chào hàng xuất sắc nhất.

Tôi nhận thấy rằng những người bán hàng không kiên nhẫn trong giai đoạn đầu thường yêu cầu phải nghiên cứu các bài viết của họ trên báo chí. Họ thường nói: "Tôi không có thời gian để trình bày hết những điều này với những người bán rau lẻ. Họ quá bận. Nếu tôi nói về prôtêin và chất khóang, họ sẽ không nghe, và nếu họ có nghe thì họ cũng chẳng hiểu tôi đang nói về cái gì". Tôi đã trả lời như sau: "Anh học tất cả những điều này không phải vì lợi ích của khách hàng, mà là vì lợi ích của bản thân anh. Nếu anh hiểu cặn kẽ về sản phẩm của mình, anh sẽ có thể cảm giác rất khó tả về sản phẩm của mình. Anh sẽ trở nên chủ động, mạnh mẽ trong suy nghĩ của riêng mình và bài nói của anh sẽ có sức thu hút không thể cưỡng lại và chiến thắng được".

Cô Ida m.Tarbell, một nhà lịch sử học nổi tiếng của công ty Tiêu chuẩn Dầu, vài năm trước đây đã kể với tôi rằng, khi cô đang ở Paris, Ông S.S.McClure, người sáng lập ra tờ McClure's Magzine đã đánh điện nhờ cô viết một bài về hệ thống cáp xuyên Đại Tây Dương. Cô đã đến London, phỏng vấn người quản lý người châu Âu của hệ thống cáp chính và có được đầy đủ các dữ liệu cho bài viết của mình. Nhưng cô không dừng ở đấy. Cô muốn có những thông tin dự trữ thêm cho bài viết của mình; vì vậy cô đã nghiên cứu tất cả các hệ thống cáp trưng bày tại Viện bảo tàng nước Anh; cô đọc những cuốn sách viết về lịch sử của hệ thống cáp và thậm chí còn đi tới các cơ sở

sản xuất cáp của London và chứng kiến việc sử dụng cáp trong xây dựng.

Tại sao cô ấy lại thu thập thông tin nhiều gấp mười lần so với số thông tin cô có thể sử dụng được như thế? Đó là bởi vì cô cảm thấy điều đó sẽ tạo cho cô sức mạnh dự trữ; bởi vì cô nhận thức được rằng những điều cô biết dù không đưa vào bài viết sẽ giúp làm tăng sức mạnh và màu sắc cho những gì cô viết.

Edwin James Cattell đã từng nói trước gần ba mươi triệu người; tuy nhiên ông đã rất tự tin khẳng định với tôi rằng nếu trên đường về nhà ông không nghĩ về những lý lẽ hay mà ông đã loại ra khỏi bài nói của mình, ông sẽ cảm thấy bài nói mà mình vừa thực hiện đã thật sự thất bại. Tại sao? Bởi vì kinh nghiệm cho ông biết những bài nói đặc biệt có giá trị là những bài có rất nhiều nguyên liệu dự trữ, nhiều hơn rất nhiều những lý lẽ đã được sử dụng trong bài nói.

TỔNG KẾT

1. Khi người nói có một thông điệp thật sự từ tâm hồn và trái tim- động cơ bên trong khiến người đó nói, anh ta sẽ chắc chắn khiến cho bản thân anh ta trở nên đáng tin tưởng. Một bài nói được chuẩn bị tốt sẽ có đến 90% thành công.

2. Chuẩn bị là gì? Liệu có phải là viết ra giấy vài câu kỹ thuật? Hay ghi nhớ các cụm từ? Không hoàn toàn là như vậy. Một sự chuẩn bị thật sự bao gồm việc đào sâu suy nghĩ, thu thập và sắp xếp các ý kiến của riêng bạn, và bạn phải tự tìm và nuôi dưỡng những lý lẽ của riêng mình. (Ví dụ minh họa: Ông Jackson ở New York đã thất bại khi cố nhắc lại những suy nghĩ của người khác mà ông đã có được từ mọt bài bào trên tạp chí Forbes's Magazine. Ông đã thành công khi ông sử ạing bài viết đó như điểm xuất phát cho bài nói của mình- khi ông tự suy nghĩ ý kiến của riêng mình và tự đưa ra những dẫn chứng minh họa của riêng mình).

3. Không nên ngồi và cố tạo ra một bài nói chỉ trong vòng 30 phút. Một bài nói không thể được thực hiện theo cách nấu một miếng thịt bíttết. Một bài nói phải được phát triển. Hãy sớm lựa chọn chủ đề trong một tuần, nghĩ về chủ đề đó những lúc rảnh rỗi, nghiền ngẫm chủ đề đó thậm chí cả lúc ngủ và cả trong giấc mơ. Hãy thảo luận với bạn

bè mình. Biến chủ đề đó thành đề tài của các cuộc đối thoại. Tự hỏi bản thân những câu hỏi có thể liên quan đến chủ đề đó. Hãy viết ra các mẩu giấy những suy nghĩ và lý lẽ minh họa bất chợt đến với bạn và cố tìm kiếm thêm. Ý kiến, gợi ý, lý lẽ minh họa luôn đến với bạn vào những lúc bạn không ngờ tới- như khi bạn đang tắm, đang lái xe xuống phố hoặc lúc bạn đang đợi bữa tối được dọn ra. Đó chính là phương pháp mà Lincoln đã dùng. Và đó cũng là phương pháp của hầu hết những nhà diễn thuyết nổi tiếng.

4. Sau khi bạn đã thực hiện một chút việc suy nghĩ độc lập, hãy tới thư viện và tìm đọc về đề tài của bạn- nếu thời gian cho phép. Hãy nói với người thủ thư những gì bạn cần, và họ có thể giúp bạn rất nhiều.

5. Thu thập nguyên liệu nhều hơn số bạn định dùng. Hãy bắt chước Luther Burbank. Ông ấy thường tạo ra hàng triệu mẫu nghiên cứu thực vật nhưng chỉ sử dụng một hai mẫu có giá trị. Hãy tập hợp một trăm ý kiến, sau đó thì loại đi hẳn chín mươi.

6. Cách để phát triển khả năng dự trữ là biết nhiều hơn những gì bạn có thể sử dụng, và có một kho đầy dự trữ thông tin. Khi chuẩn bị bài nói, sử dụng phương pháp mà Arthur Dunn đã từng dùng khi đào tạo những người bán hàng của mình để bán những thực phẩm đặc biệt cho bữa sáng, hay như cách mà Ida Tarbell đã sử dụng khi chuẩn bị cho bài viết của mình về hệ thống cáp qua Đại Tây Dương.

CHƯƠNG III

NHỮNG NHÀ DIỄN THUYẾT NỔI TIẾNG ĐÃ CHUẨN BỊ NHỮNG BÀI NÓI CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO?

Tôi đã từng dự một bữa tiệc trưa tại câu lạc bộ Rotary, thành phố New York, trong đó người diễn thuyết chính là một quan chức chính phủ quan trọng. Vị trí cao mà ông đang giữ đã đem lại uy tín cho ông, do đó tất cả mọi người đều muốn nghe ông nói chuyện. Ông ấy đã hứa sẽ kể cho chúng tôi nghe những hoạt động của cơ quan ông; và đó là chủ đề mà tất cả các doanh nhân ở thành phố New York đều quan tâm.

Quan chức này hiểu rất rõ chủ đề mà ông ta định nói, rõ hơn rất nhiều so với những gì ông ta có thể nói; nhưng ông ta lại không lên kế hoạch trước cho bài nói của mình. Ông không thu thập các nguyên liệu cần thiết cho bài nói của mình. Ông không sắp xếp các ý trong bài nói của mình theo một trình tự hợp lý. Tuy nhiên, do thiếu kinh nghiệm nên ông ta rất hăng hái, ông đã bắt đầu ngay bài nói của mình một cách lơ là và mù quáng. Ông ta không biết chính xác mình sẽ đi đâu nhưng ông ta vẫn cứ đi.

Nói một cách ngắn gọn, trong đầu ông lúc bấy giờ là

cả một đống hỗn độn, vì thế món ăn tinh thần mà ông ấy cho chúng tôi ăn cũng hỗn độn như vậy. Đầu tiên là món kem, xong rồi lại đến món súp. Và món cuối cùng có vẻ như một món thập cẩm, kết hợp giữa súp, kem và một chút cá trích đỏ loại ngon. Thực sự, trong đời tôi, chưa bao giờ và ở bất cứ nơi đâu, lại được thấy một người diễn thuyết lộn xộn đến mức kỳ cục như vậy.

Ông ta đã cố gắng nói ứng khẩu, nhưng trong lúc tuyệt vọng đó, ông ta đành phải lôi từ trong túi ra một tập các ghi chú gợi ý, phân trần rằng đó là do thư ký của ông ta sưu tập- không một ai nghi ngờ tính trung thực trong lời nói của ông. Những ghi chú gợi ý đó rõ ràng chỉ như một toa tàu chứa toàn những thanh sắt mà thôi. Ông ta lúng túng, lóng ngóng giở tập ghi chép ra, lướt nhanh từng trang một, cố gắng định hướng, cố gắng thoát ra khỏi cảm giác mịt mù của chính bản thân mình, và ông ta cố gắng nói như ông ta đã từng nói. Điều đó là không thể. Ông ta vội xin lỗi chúng tôi, rồi gọi một cốc nước, run run cầm cốc nước đó uống, rồi thốt ra một loạt những câu chữ lộn xộn, rồi lại tự nhắc lại những gì đã nói trước đó, và lại luống cuống xem lại đống chỉ chép... Từng phút trôi qua, ông ta càng trở nên không tự lo liệu được, bị lạc lối sâu hơn, càng trở nên bối rối, lúng túng và xấu hổ. Sự căng thẳng khiến mồ hôi đầm đìa trên trán ông, ông vội lau bằng chiếc khăn tay đã ướt mèm. Ngồi phía dưới chứng kiến sự thất bại đó, khán giả chúng tôi cảm thấy xao động, thông cảm với ông ta đồng thời cũng rất thất vọng. Chúng tôi cũng cảm thấy thật sự xấu hổ và đồng cảm với ông ấy. Nhưng thay vì chấm dứt bài nói ở đó, ông ta lại bướng

binh tiếp tục nói, rất lúng túng, lại đọc những ghi chép, xin lỗi khán giả và uống nước. Tất cả mọi người, ngoại trừ ông ta đều cảm thấy rằng bài nói đó sắp đi đến chỗ không thể chịu đựng nổi,vì thế chúng tôi thật sự cảm thấy được giải thoát khi ông ta ngồi xuống và chấm dứt cuộc chiến đấu chết người của mình. Và đó là một buổi ngồi nghe nói chuyện khó chịu nhất mà tôi từng tham dự, và ông ta là người diễn thuyết đáng xấu hổ và bị bẽ mặt nhất mà tôi từng gặp. Ông ấy thực hiện bài nói của mình mà không có sự chuẩn bị chu đáo; ông ấy bắt đầu mà không biết mình sẽ nói gì, và ông ta kết thúc bài nói mà không biết mình đã nói những gì.

Ý nghĩa của câu chuyện trên là như sau: "Khi kiến thức của một người lộn xộn, không rõ ràng, người đó có càng nhiều kiến thức, anh ta sẽ càng dễ nhầm lẫn các suy nghĩ với nhau". Đó là những gì Herbert Spencer đã từng nói.

Không một người bình thường nào lại bắt đầu xây nhà khi chưa có một chút kế hoạch nào; nhưng tại sao anh ta lại bắt đầu trình bày một bài diễn văn khi chưa có một đề cương hoặc chương trình dù là mơ hồ nhất?

Một bài diễn văn như một chuyến đi biển có mục đích rõ ràng và vì thế phải có một kế hoạch cụ thể. Người nào bắt đầu mà không có kế hoạch sẽ chẳng đi đến đâu cả.

Tôi ước gì có thể vẽ câu nói sau của Napôlêông màu đỏ chói thật đậm lên tất cả các cánh cửa các lớp học nói trước đám đông :"Nghệ thuật của chiến tranh là môn khoa học trong đó không ai thành công được mà không tính toán và suy nghĩ kỹ càng".

Điều đó là sự thực trong chiến đấu cũng như trong nghệ thuật diễn thuyết trước đám đông. Nhưng liệu những người diễn thuyết có nhận thức được điều đó, hoặc nếu nhận thức được thì họ có thực hiện đúng hay không? Thực chất là không. Đa số họ dứt khoát là không. Rất nhiều bài nói chuyện được chuẩn bị rất qua loa như làm món cá nấu vậy

Vậy sắp xếp các ý tưởng như thế nào là tốt nhất và hiệu quả nhất? Không ái có thể nói được trừ khi họ đã từng được học cách sắp xếp. Đó luôn là vấn đề mới, là câu hỏi muôn thuở mà mọi nhà diễn thuyết đều luôn phải tự hỏi và tự trả lời. Người ta thường không căn cứ vào những luật lệ sai lầm, nhưng chúng ta có thể, ở bất cứ cấp độ nào, minh hoạ tóm tắt bằng những trường hợp cụ thể, đó là những gì chúng ta gọi là sự sắp xếp hợp lý.

Những bài nói đoạt giải có cấu trúc như thế nào

Dưới đây là bài diễn văn được trình bày vài năm trước tại Hiệp hội quốc gia của Uỷ ban Bất động sản. Bài nói này đã giành giải nhất trong cuộc thi với hai bảy bài nói khác ở nhiều thành phố khác nhau- và có thể cho đến ngày hôm nay, bài nó đó cũng sẽ vẫn đoạt giải! Bài diễn văn này được cấu trúc rất chặt chẽ, gồm đầy đủ các lập luận được đưa ra rất rõ ràng, sống động và hấp dẫn. Bài nói đó có linh hồn của riêng nó. Nó tự phát triển. Và nó đáng được đọc và nghiên cứu.

Thưa ngài chủ tịch và các bạn.

144 năm trước, đất nước vĩ đại của chúng ta, Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, đã khai sinh tại thành phố California, và cũng rất tự nhiên là một dấu ấn lịch sử quan trong như

vậy sẽ mang tinh thần Mỹ mạnh mẽ, điều đã khiến nơi đây không những trở thành trung tâm công nghiệp lớn nhất đất nước mà còn là một trong những thành phố lớn nhất và đẹp nhất trên thế giới.

Philadenphia có dân số xấp xỷ hai triệu người, và có diện tích bằng cả Milwaukee và Boston, hay Paris và Berlin cộng lại, và trong tổng số 130 dặm vuông lãnh thổ của thành phố này, chúng ta đã dành ra gần 8,000 mẫu đất tốt nhất cho các công viên xinh đẹp, các đại lộ và quảng trường, do đó người dân của chúng ta có được những địa điểm lý tưởng cho sáng tạo và giải trí, và là đây sẽ là môi trường thuộc về những người Mỹ thanh lịch.

Thưa các bạn, Philadenphia không chỉ là một thành phố rộng, sạch sẽ và tuyệt đẹp, mà còn được tất cả biết được như công xưởng lớn nhất của thế giới, và lí do nơi đây được gọi như vậy là vì có một lực lượng gồm hơn 400.000 lao động làm việc tại 9.200 cơ sở công nghiệp, tạo ra các sản phẩm hữu ích trị giá một trăm nghìn đôla trong mỗi mười phút làm việc. Và theo các nhà thống kê nổi tiếng, không có thành phố nào trên đất nước này có thể theo kịp Philadenphia về sản xuất len, hàng da, sản phẩm sợi, dệt, mũ nỉ, vũ khí, công cụ, pin tích trữ, tàu thép và rất nhiều các sản phẩm khác. Chúng ta xây dựng đường ray di động mỗi hai giờ một lần hàng ngày, và hơn một nửa dân số trong đất nước này đang lái những chiếc xe sản xuất tại Philadenphia. Mỗi phút, thành phố của chúng ta sản xuất được một nghìn điếu thuốc lá, và năm ngoái, 115 cơ sở hàng dệt kim của chúng ta đã sản xuất tất cho tất cả dân số của đất nước này. Chúng ta đã sản xuất ra số chăn đệm và

thảm trải lớn hơn cả của nước Anh và Ai len cộng lại, và trong thực tế, toàn bộ ngành kinh doanh thương mại và công nghiệp của chúng ta lớn đến mức các khoản thanh toán của ngân hàng thành phố chúng ta năm ngoái, giá trị khoảng 37 tỷ đôla, đã được trả cho trái phiếu tự do của cả đất nước này.

Nhưng các bạn thân mến, trong khi chúng ta đang rất tự hào về sự phát triển kỳ diệu của ngành công nghiệp của chúng ta, và tự hào về việc là một trong những trung tâm y học, nghệ thuật và giáo dục lớn nhất của đất nước, chúng ta vẫn còn cảm thấy một niềm tự hào lớn hơn rất nhiều, đó là chúng ta có nhiều ngôi nhà riêng biệt hơn bất cứ thành phố trên thế giới. Ở Philadenphia, chúng ta có 397.000 ngôi nhà riêng biệt, và nếu các ngôi nhà này được sắp xếp trong cùng một lô đất rộng 25 foot, xếp sát nhau trong một hàng dọc, hàng dọc đó sẽ phủ kín mọi con đường đi từ Philadenphia đến Toà thị chính của thành phố Kansas, sau đó đến Denver, một quãng đường dài tới 1.881 dặm.

Nhưng điều mà tôi muốn các bạn đặc biệt quan tâm đến, đó là tầm quan trọng của sự thật rằng hàng vạn các căn nhà này do những người lao động của thành phố chúng ta là chủ và sử dụng, và khi một người sở hữu mảnh đất anh ta đang sống, không có gì có thể ảnh hưởng tới anh ta.

Philadenphia không phải là mảnh đất phì nhiêu cho chủ nghĩa vô chính phủ của châu Âu phát triển, bởi vì các hộ gia đình của chúng ta, các tổ chức giáo dục của chúng ta và các ngành công nghiệp khổng lồ của chúng ta đã được tạo ra từ tinh thần người Mỹ thực sự, tinh thần đó được sinh ra tại thành phố này và được truyền lại từ đời

cha ông chúng ta. Philadenphia là thành phố mẹ của đất nước này, và là thành phố sáng lập ra sự tự do của đất nước này. Đây là thành phố mà lá cờ đầu tiên của nước Mỹ đã được may, là thành phố Quốc hội đầu tiên của Mỹ đã từng họp, là nơi Bản Tuyên ngôn độc lập được ký kết, là thành phố của di tích được người Mỹ yêu quý nhất- Chuông Tự do, đã truyền sức sống cho hàng vạn người, vì thế chúng ta tin rằng chúng ta có nghĩa vụ thiêng liêng không chỉ đơn thuần là thờ phụng thần bò vàng, mà còn truyền bá tinh thần Mỹ, và giữ gìn ngọn lửa tự do cháy mãi, và với sự cho phép của Chúa trời, chính phủ của Washington, Lincoln và Theodore Roosevelt sẽ mãi là nguồn cảm hứng cho toàn nhân loại.

Chúng ta hãy cùng phân tích bài nói trên, xem xét cách cấu trúc, và cách bài nói đạt được hiệu quả. Trước tiên, bài nói đó có phần mở đầu và phần kết thúc. Đây là trường hợp hiếm có- hiếm hơn rất nhiều so với bạn tưởng. Bài nói bắt đầu một cách thẳng thắn, không mất nhiều thời gian và ngôn từ.

Bài nói có sự mới mẻ và mang dấu ấn cá nhân. Người nói bắt đầu bài nói của mình bằng cách nói vài điều về thành phố của mình mà những người nói khác không thể nói về thành phố của họ: ông ta đã chỉ ra rằng thành phố của ông ta là nơi đã sinh ra đất nước.

Ông khẳng định đó là thành phố rộng nhất và đẹp nhất trên thế giới. Nhưng lời khẳng định đó chỉ mang tính chung chung, sáo rỗng; nếu đứng một mình nó sẽ chẳng thuyết phục được mấy người. Người nói hiểu được điều đó; vì thế ông giúp khán giả của mình hiểu rõ hơn độ rộng

lớn của Phialdenphia bằng cách nói rằng Philadenphia "có diện tích bằng cả Milwaukee và Boston, hay Paris và Berlin cộng lại". Cách so sánh này rất rõ ràng và cụ thể. Và nó cũng rất thú vị. Nó gây ngạc nhiên. Và bản thân nó đã ghi điểm cho người nói. Nó diễn tả được ý của tác giả tốt hơn cả một trang dài đầy những số liệu thống kê.

Tiếp theo, ông tuyên bố Philadenphia "được biết đến ở mọi nơi là công xưởng lớn nhất của thế giới". Điều này nghe có vẻ hơi cường điệu đúng không? Nghe nó như lời truyền giáo vậy. Nếu ông ta chuyển ngay sang nói vấn đề thứ hai, ông ta sẽ không thuyết phục được một khán giả nào. Nhưng ông đã không làm như vậy. Ông dừng lại và liệt kê các sản phẩm đứng đầu thế giới của Philadenphia: "hàng len, hàng da, hàng sợi, hàng dệt may, mũ nỉ, vũ khí, công cụ, pin dự trữ, tàu thép".

Bạn sẽ thấy những điều này nghe càng giống thuyết giáo hơn, phải không?

Phialdenphia "xây dựng đường ray xe lửa di động mỗi hai giờ một ngày, và hơn một nửa dân số của đất nước vĩ đại này đang lái những chiếc xe sản xuất tại Philadenphia"

"Ồ, những điều đó trước đây tôi chưa được biết", chúng ta tự nhủ. "Có thể ngày hôm qua tôi cũng đã lái một chiếc xe như thế. Ngày mai, tôi sẽ quan sát và tìm hiểu xem chiếc xe tôi lái được sản xuất ở thành phố nào".

"Một nghìn điếu thuốc mỗi phút..., những đôi tất cho tất cả dân số của cả đất nước này".

Chúng ta lại vẫn cảm thấy còn ấn tượng hơn nữa... "Có thể loại xì gà mà tôi ưa thích cũng đã được sản xuất

tại Phialdenphia... và cả những chiếc tất mà tôi đang mang nữa".

Người nói đã làm gì tiếp theo? Liệu có phải ông quay trở lại vấn đề quy mô của Phialdenphia mà ông đã đề cập đến ở trên và bổ sung thêm một số dẫn chứng mà trước đó ông đã quên mất? Không, không hẳn là như vậy. Ông vẫn bám vào chủ đề đó cho đến tận khi đã hoàn thành bài nói và sẽ không quay trở lại thêm một lần nữa. Chúng tôi rất biết ơn về điều đó, thưa ngài diễn thuyết. Liệu có gì rắc rối và lộn xộn hơn việc một người nói cứ thao thao nói về một điều gì, sau đó nhảy sang vấn đề khác rồi lại vòng lại nói điều đã nói lúc ban đầu, thất thường như con dơi đang bay lúc chạng vạng tối vậy? Tuy nhiên đã có rất nhiều người nói bị mắc phải sai lầm này. Thay vì đề cập đến các vấn đề trong bài nói của mình theo trật tư 1,2,3,4,5, anh ta lại nhắc đến chúng như đội trưởng đội bóng đá gọi số các cầu thủ của đội mình vây-27, 34 ,19, 2. Không, thậm chí còn không được như vậy. Anh ta đề cập đến các vấn đề theo thứ tự như sau: 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Tuy nhiên, người nói này đã đi thẳng vào vấn đề theo lịch trình thời gian, không nghỉ, không nhắc lại vấn đề trước, không chuyển hướng sang trái phải, như một đầu máy xe lửa mà ông đã nhắc tới trong bài nói của mình.

Tuy nhiên, trong toàn bộ bài nói của ông vẫn có một điểm yếu nhất: Ông tuyên bố "Philadenphia là trung tâm y học, giáo dục, nghệ thuật lớn hơn đất nước". Ông chỉ tuyên bố suông như vậy, sau đó chuyển sang các vấn đề khác- chỉ mười hai từ để minh họa cho lý lẽ này, để biến nó thành sống động và được mãi ghi nhớ trong tâm trí

người nghe. Tất nhiên là không thể. Đầu óc con người không hoạt động như các chốt của các cái bẫy bằng thép. Ông đã dành quá ít thời gian để nói về điểm này, nó quá chung chung, mờ nhạt, và có vẻ không gây ấn tượng cho chính bản thân người nói, do đó đối với người nghe, sự ấn tượng chỉ là con số không. Vậy phải làm thế nào? Ông ta nhận ra rằng ông ta có thể xây dựng điểm này bằng cùng một kỹ thuật mà ông vừa dùng để minh họa cho ý kiến Philadenphia là công xưởng của thế giới. Ông ta biết điều đó. Và ông cũng ý thức được rằng ông luôn có trong người đồng hồ tính giờ,và ông chỉ có năm phút, không thêm một giây nào; vì thế ông chỉ để cập lướt qua lý lẽ này hoặc nếu không ông phải giảm dung lượng của các lý lẽ khác trong bài nói của mình.

"Ở Philadenphia có nhiều căn hộ riêng biệt hơn ở bất cứ thành phố nào trên thế giới". Làm thế nào người nói có thể khiến lập luận này trở nên ấn tượng và thuyết phục hơn đối với người nghe? Trước tiên ông đưa ra con số: 397.000. Tiếp theo ông minh họa rõ con số đó: "và nếu các ngôi nhà này được sắp xếp trong cùng một lô đất rộng 25 foot, xếp sát nhau trong một hàng dọc, hàng dọc đó sẽ phủ kín mọi con đường đi từ Philadenphia đến Toà thị chính của thành phố Kansas, sau đó đến Denver, một quãng đường dài tới 1.881 dặm"

Các khán giả có thể quên con số trước tiên ông đã ra ngay khi ông kết thúc câu nói, nhưng còn bức tranh minh họa ông đã vẽ ra? Chắc chắn là họ sẽ không thể quên được.

Có thể thấy có rất nhiều dẫn chứng cụ thể trong bài nói này. Nhưng chúng không phải là cách bài nói được tạo

ra. Người nói mong muốn tạo ra một điểm nhấn, để làm rung động trái tim và khuấy động cảm giác của những người nghe. Vì thế trong suốt thời gian diễn thuyết không ngừng, tác giả đã sử dụng các công cụ cảm xúc. Ông nói về ý nghĩa người chủ sở hữu của những căn hộ đối với tâm hồn của thành phố. Ông tán dương "Philadenphia là cái nôi của nền tự do kiểu Mỹ". Tự do! Một từ thần kỳ, một từ chứa đầy xúc cảm, tình cảm mà vì nó hàng triệu người đã hy sinh mạng sống của mình. Bản thân cụm từ này đã mang nghĩa tốt, nhưng nghĩa đó còn tốt lê nhiều lần khi một lần nữa được người nói làm mạnh thêm thông qua các sự kiện và tài liệu lích sử, rất đỗi thân yêu và thiêng liêng, làm rung động trái tim những người đang lắng nghe... "Đó là thành phố nơi lá cờ đầu tiên của nước Mỹ được may; là nơi Quốc hội đầu tiên của nước Mỹ họp; là nơi Bản Tuyên ngôn độc lập được ký...Tháp chuông Tự do... nhiệm vụ thiêng liêng...., để làm lan tỏa tinh thần Mỹ... để giữ ngọn lửa của tự do cháy mãi, để với sự cho phép của Chúa, chính phủ của Washington, Lincoln và Theodore Roosevelt sẽ mãi là niềm cảm hứng cho toàn nhân loại". Đó thật sự là đỉnh điểm của bài nói.

Như trên là chúng ta đã phân tích quá nhiều bài nói trên. Nhưng nếu xét về quan điểm mang tính xây dựng, đáng ngưỡng mộ ở chỗ bài nói trên đã có thể trở thành nỗi buồn, có thể dễ dàng đi đến chỗ vô ích nếu nó được thể hiện với cách thức không chứa cả tâm hồn và sức sống của người nói. Và người nói đã phát biểu như khi ông viết bài nói đó vậy, trong đó có tất cả cảm xúc và sự nhiệt tình xuất phát từ sự chân thành sâu sắc. Vì thế không có gì

đáng ngạc nhiên khi bài nói này giành giải nhất, giành được chiếc cúp Chicago.

Cách giáo sư Conwell tổ chức bài nói của mình

Như tôi đã nói ở trên, không có bất cứ quy định chính xác nào có thể giải quyết vấn đề về sự sắp xếp tốt nhất. Không có bất cứ mẫu thiết kế hay kế hoạch, bảng biểu nào có thể phù hợp với tất cả, hoặc thậm chí chỉ là đa số bài nói; tuy nhiên dưới đây có một vài kế hoạch cho các bài nói có thể sử dụng được trong một số trường hợp. Giáo sư Russell H. Conwell, tác giả cuốn sách nổi tiếng "Những cánh đồng kim cương" trước đây đã từng cho tôi biết rằng rất nhiều trong vô số bài nói của ông đã được viết dựa trên dàn ý sau:

1. Hãy nêu dẫn chứng.
2. Biện luận cho dẫn chứng đó.
3. Yêu cầu hành động.

Nhiều người đã nhận thấy dàn ý này rất hữu ích và khuyến khích:

1. Chỉ ra điều gì đó là sai.
2. Chỉ ra cách sửa chữa điều đó.
3. Yêu cầu sự hợp tác.

Hoặc với một cách khác:

1. Đây là tình huống cần phải sửa chữa

2. Chúng ta phải làm như thế này, như thế kia trong tình huống đó.

3. Bạn cần phải giúp đỡ do những lý do như sau.

Dàn ý này có thể được viết theo dạng sau:

1. Bảo đảm sự chú ý đầy thích thú

2. Giành được sự tự tin

3. Nêu các dẫn chứng của bạn; nói cho mọi người hiểu sự đúng đắn của ý kiến đề xuất của bạn.

4. Gián tiếp gợi ý các lý do khiến mọi người hành động.

Những người nổi tiếng đã thực hiện bài nói của mình như thế naò?

Cựu Thượng nghĩ sỹ Albert J.Beveridge đã từng viết một cuốn sách rất ngắn nhưng hữu ích mang tên "Nghệ thuật diễn thuyết trước công chúng". "Người diễn thuyết phải làm chủ được chủ đề anh ta đang nói", vị chính khách này nói, "Điều đó có nghĩa là mọi dẫn chứng phải được thu thập, sắp xếp, nghiên cứu, phân loại một cách có hệ thống- không chỉ là các con số để một bên, mà bên kia còn có các nguyên liệu khác cho bài nói. Và phải chắc chắn được rằng đó là những dẫn chứng, chứ không đơn thuần là các giả thuyết và những đánh giá chưa qua kiểm nghiệm. Sẽ chẳng được gì nếu chỉ đưa ra giả thuyết.

"Bởi thế cho nên hãy kiểm tra và xác minh lại mọi đề mục nhỏ. Điều này có nghĩa là phải nghiên cứu hết sức cẩn thận, để chắc chắn, nhưng làm như thế nào?- có phải bạn đang dự định thông báo, giới thiệu và khuyên những người khác cũng là công dân như bạn? Có phải bạn đang không tự cho mình là một người lãnh đạo?".

"Đã tổng hợp và sắp xếp theo thứ tự các dẫn chứng của bất kể một vấn đề gì, hãy tự nghĩ ra cho bản thân bạn giải pháp cho các dẫn chứng được đưa ra. Và do thế bài nói của bạn sẽ có tính nguyên bản và sức mạnh cá nhân -

điều này là quan trọng và bắt buộc. Sau đó viết ra các ý kiến của bạn rõ ràng và hợp lý hết mức bạn có thể".

Nói cách khác, hãy trình bày cả hai mặt của các dẫn chứng, và sau đó trình bày kết luận mà đã được các dẫn chứng trên làm rõ và định nghĩa.

Khi được yêu cầu giải thích phương pháp của mình, Woodrow Wilson đã nói " Tôi bắt đầu với một danh sách các chủ đề mà tôi muốn nói, sắp xếp chúng trong đầu theo mối liên hệ tự nhiên giữa chúng- sau đó tôi ghép phần khung vào với nhau, sau đó tôi viết nhanh các chủ đề đó ra. Hoàn thành việc này, tôi tự sao lấy một bản, thay đổi cách dùng từ, sửa lỗi câu và thêm vào các ý mà tôi đã có".

Thoedore Roosevelt đã chuẩn bị bài nói theo phong cách của riêng mình: Ông đào xới mọi khía cạnh của các dẫn chứng, xem xét lại chúng, đánh giá chúng, xác định lại các điều phát hiện ra từ các dẫn chứng đó, quay trở lại với kết luận của ông với cảm giác chắc chắn là các dẫn chứng của ông là không thể lung lay được.

Sau đó, với một tập các ghi chép trước mặt, ông bắt đầu đọc to và ông đọc rất nhanh để bài nói được trôi chảy, tự nhiên và mang tâm hồn của cuộc sống. Sau đó ông chuyển sang bản đánh máy của bài nói đó, ôn lại, thêm hoặc bớt ý, đánh dấu bài nói bằng đầy các nét bút chì, sau đó lại đọc to lên một lần nữa. Ông từng nói "Tôi không thể đạt được điều gì nếu không lao động cật lực và thiếu đi sự luyện tập óc phán đoán tốt nhất của mình, bên cạnh đó là việc lên kế hoạch cẩn thận và làm việc trong một thời gian dài."

Thông thường ông gọi một số người lắng nghe ông đọc bài nói của mình để nhận xét. Ông từ chối tranh luận

với họ hiểu biết của ông về những điều ông vừa nói. Trong tâm trí ông luôn sẵn sàng sắp xếp các ý và sẵn sang một cách không thể hủy bỏ được. Ông muốn được kể cho nghe, không phải biết nói mà là biết cách để nói. Cứ lặp đi lặp lại, ông đọc lại các bản sao đánh máy của mình, cắt, sửa chữa và hoàn thiện bài nói của mình. Đó là những bài nói chuyện đã được in trên báo. Tất nhiên, ông không nhớ hết những bài này. Ông phát biểu theo lối ứng khẩu. Vì vậy thường có sự khác nhau giữa bài diễn thuyết do ông nói so với bản được in trên báo. Nhưng việc đọc to và xem kỹ lại bài nói là một sự chuẩn bị tốt. Nó giúp ông trở nên quen thuộc hơn với các nguyên liệu mà mình đang có, theo tứ tự của các quan điểm. Nó giúp ông tạo ra sự mềm mại và chắc chắn và đánh bóng thực tế là ông khó có thể đạt được điều đó dưới hình thức khác.

Ngài Oliver Lodge đã từng nói với tôi rằng việc đọc to các bài nói của mình một cách nhanh chóng và chắc chắn, giống như đang nói chuyện thực sự với khán giả và ông phát hiện ra đó là cách chuẩn bị và luyện tập tuyệt vời.

Rất nhiều người học về diễn thuyết đã tìm ra cách đọc to bài nói của mình lên để thu vào máy ghi âm, sau đó lắng nghe lại tất cả những điều đó là rất rõ ràng.

Việc luyện tập viết ra những gì bạn định nói sẽ buộc bạn phải nghĩ. Điều đó sẽ làm rõ các ý kiến của bạn. Điều đó cũng sẽ giúp bạn ghi nhớ các ý kiến đó. Nó cũng sẽ giúp đầu óc bạn tập trung hơn. Việc chọn từ ngữ diễn tả của bạn cũng sẽ được cải thiện.

Trong cuốn Hồi ký của mình, Benjamin Franklin cũng đã kể lại cách ông cải thiện việc chọn từ ngữ diễn đạt,

cách dùng từ lưu loát, và cách ông tự dạy bản thân mình phương pháp sắp xếp các ý tưởng. Câu chuyện về cuộc đời ông là một tác phẩm văn học kinh điển nhưng nó lại không giống các tác phẩm kinh điển khác, nó rất dễ đọc và rất thú vị. Đó là một kiểu viết tiếng Anh đơn giản và rõ ràng. Bất cứ ai muốn trở thành nhà văn hay người diễn thuyết có thể sử dụng dễ dàng và rất bổ ích tác phẩm này. Tôi nghĩ là bạn sẽ thích đoạn mà tôi trích dẫn sau đây:

Vào lúc đó tôi bắt gặp một tập lẻ của cuốn Spectator. Đó là tập thứ ba. Tôi chưa bao giờ từng đọc cuốn sách này. Tôi đã mua và đọc đi đọc lại cuốn sách đó với tất cả sự hào hứng say mê. Tôi nghĩ cách viết của tác giả cuốn sách đó thật hay và tôi ước gì có thể mô phỏng cách viết đó. Với suy nghĩ đó, tôi lấy giấy bút ra và viết những ghi chú ngắn về tình cảm của mỗi câu văn. Vài ngày sau đó tôi không đọc lại cuốn sách đó và cố hoàn thiện lại những gì viết trong giấy, bằng cách cố diễn đạt lại những ghi chú đó sao cho dài và đủ ý như tác giả như ý đó được diễn đạt trong cuốn sách nhưng bằng từ ngữ của riêng tôi. Sau đó tôi so sánh bài viết của mình với nguyên bản trong cuốn sách, tự phát hiện và sửa chữa những lỗi trong bài viết của tôi. Và tôi đã học được rất nhiều từ ngữ, sự nhanh nhạy trong việc thu thập và sử dụng các từ ngữ đó, điều mà tôi nghĩ rằng tôi nên làm từ trước nếu tôi muốn viết thơ; và do có rất nhiều từ có cùng ý nghĩa như nhau nhưng có độ dài khác nhau, để thích hợp với ngữ cảnh, hoặc có những âm điệu khác nhau nên khiến tôi phải không ngừng tìm tòi, những từ đó ăn sâu vào tâm trí tôi và dần dần tôi có thể làm chủ được những từ ngữ đó. Bởi thế cho nên tôi đọc

một vài cuốn sách và cố gắng dựng lại chúng bằng ngôn ngữ của mình. Đôi khi tôi cũng bị nhầm lẫn giữa các ghi chép với nhau, nên phải mất vài tuần cố gắng sắp xếp lại các ý theo trật tự thích hợp nhất trước khi bắt tay vào viết thành câu hoàn chỉnh và tái hiện lại toàn bộ câu chuyện. Việc làm này đã dạy cho tôi phương pháp sắp xếp các ý tưởng. Bằng cách so sánh bài viết của tôi với câu chuyện gốc, tôi phát hiện ra nhiều lỗi của mình và tự sửa chữa những lỗi đó; và đôi khi tôi được cảm thấy thực sự thích thú vì với một lượng từ nhất định mà tôi đã học được, tôi đã có đủ may mắn để cải thiện phương pháp sử dụng ngôn ngữ,và điều này khích lệ tôi nghĩ rằng sau này tôi có thể trở thành một tác giả người Anh nổi tiếng, đó là tham vọng thật sự của tôi

Đánh bài với những ý kiến của mình

Trong chương trước, tôi đã khuyên bạn nên ghi chép những chú ý nhỏ. Sau khi đã có rất nhiều ý tưởng và viết hết chúng ra các mẩu giấy, hãy chơi bài với những ghi chép này - phân chúng ra thành các tập có liên quan đến nhau. Những tập chú ý này nên thể hiện hầu hết những ý chính trong bài nói của bạn. Chia các tập này thành các phần nhỏ hơn. Hãy sàng lọc và gạn bỏ hết những ghi chú không cần thiết và chỉ giữ lại những ghi chép có thể sử dụng được. Ngay cả trong những ghi chép đã được giữ lại này vẫn có một số bị loại ra. Không ai thành công mà sử dụng hết tất cả những ghi chép mà anh ta thu thập được.

Không nên ngừng luyện tập cho đến khi hoàn thành bài nói- thậm chí khi đó người nói vẫn nên tiếp tục suy nghĩ các ý tưởng, phát triển và sàng lọc các ý tưởng đó.

Một người nói giỏi khi kết thúc bài nói thường nhận thấy rằng có bốn phiên bản khác nhau cho bài nói của anh ta: Một phiên bản do anh ta chuẩn bị, một phiên bản mà anh ta trình bày, một phiên bản bài nói của anh ta trên báo chí và một phiên bản mà anh ta ước được trình bày khi đang trên đường về nhà.

Liệu tôi có được sử dụng các ghi chú hay không?

Cho dù là người nói ứng khẩu rất xuất sắc, nhưng sau khi vào Nhà Trắng, Lincoln đã không bao giờ thực hiện một bài diễn văn nào, ngay cả những bài nói chuyện thông thường với các thành viên trong nội các của mình nếu như ông không viết cẩn thận tất cả các ý trước khi trình bày. Tất nhiên, ông được phép đọc diễn văn nhậm chức của mình. Văn phong viết trong văn kiện lịch sử này tất nhiên là quá quan trọng nên không thể thực hiện theo kiểu ứng khẩu. Nhưng khi trở lại Illinois, Lincoln không bao giờ sử dụng dù chỉ là những ghi chú nhỏ khi thực hiện bài nói của mình. "Vì nó sẽ gây mệt mỏi và mơ hồ cho người nghe", ông nói.

Và liệu ai trong số chúng ta, dù chỉ là mong muốn, thực hiện trái với những gì Lincoln đã làm? Có phải việc không ghi chú sẽ làm mất đi một nửa niềm hứng thú của bạn đối với bài nói của mình? Có phải việc đó không ngăn cản, hoặc ít ra là gây khó khăn, cho mối liên hệ và sự thân tình quý giá giữa người nói và người nghe? Có phải nó sẽ giúp không gây ra không khí giả tạo? Liệu việc đó có không ngăn cản các khán giả cảm thấy rằng người nói rất tự tin và có năng lực dồi dào?

Việc ghi chú trong quá trình chuẩn bị, tôi xin nhắc lại, là một công việc khá vất vả và tỷ mỷ. Bạn có thể ước được

đề cập đến chúng khi bạn tự thực hành bài nói một mình. Bạn có thể sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi bạn có mang gì đó trong túi áo khi phải đối diện với đám đông khán giả. Tuy nhiên, chúng chỉ như những chiếc kìm, rìu, cưa.. ở bờ biển Pullman, chúng là những công cụ được sử dụng trong trường hợp khẩn cấp, khi bạn gặp nguy hiểm, bị đe doạ đến tính mạng mà thôi.

Nếu bạn phải sử dụng các ghi chú, hãy viết chúng thật vắn tắt và viết bằng chữ trên giấy. Sau đó đến nơi nói chuyện trước khi trình bày và giấu những ghi chép đó trong một cuốn sách nào đó trên bàn. Liếc qua những ghi chép đó khi cần thiết, gắng sao cho các khán giả không nhận ra yếu điểm của bạn.

Tuy vậy nhưng trong một số trường hợp việc sử dụng các ghi chép lại là một quyết định khôn ngoan. Ví dụ, một số người trong lần đầu nói trước đám đông sẽ rất hồi hộp và thiếu tự tin, do đó họ không thể nhớ được những gì họ đã chuẩn bị. Kết quả thì sao? Bài phát biểu của họ bị lạc đề; người nói quên sạch những gì mình đã chuẩn bị rất cẩn thận, họ như đang đi trên xa lộ mà bị sa lầy vậy. Tại sao những người này không mang theo một số ghi chép hết sức cô đọng trong những lần trình bày đầu tiên? Một đứa trẻ thường bám vào ghế khi chúng mới tập đi, nhưng điều đó thường không kéo dài lâu.

Không nên ghi nhớ nguyên văn bài nói của mình

Không nên đọc và nhớ bài nói của mình theo kiểu từng từ một. Điều đó rất tốn thời gian và nó thường có kết quả không hay. Tuy vậy, một số người đọc thấy những

dòng này sẽ thử áp dụng phương pháp đó; và nếu họ làm thật, khi họ đứng lên, họ đang nghĩ về điều gì? Về thông điệp mà họ muốn đưa ra trong bài viết? Không, họ sẽ cố gắng nhớ lại chính xác từng từ ngữ của bài nói mà họ đã chuẩn bị. Họ sẽ nghĩ ngược lại, chứ không phải hướng về phía trước, đi ngược lại quy trình của đầu óc con người. Cả buổi nói chuyện hôm đó sẽ trở thành cứng nhắc, nhạt nhẽo, ít màu sắc và không sống động. Tôi khẩn thiết yêu cầu các bạn không nên tốn thời gian và công sức để làm việc này.

Khi bạn có một cuộc phỏng vấn kinh doanh quan trọng, liệu bạn có ngồi và cố nhớ lại đúng nguyên văn những gì bạn dự định sẽ nói? Có hay không? Đương nhiên câu trả lời là không . Bạn sẽ suy nghĩ cho đến khi các ý chính hiện ra rõ ràng trong đầu bạn. Bạn có thể ghi một vài ghi chú nhỏ hoặc tham khảo các bài nói chuyện khác. Bạn có thể sẽ tự nói với bản thân rằng "Tôi sẽ nói về điểm này, điểm này. Tôi sẽ nói vấn đề này chắc chắn sẽ được thực hiện do các lý do sau..." Sau đó bạn sẽ liệt kê những lý do đó cho chính bản thân mình và minh hoạ chúng bằng những trường hợp cụ thể. Đó không phải là cách bạn chuẩn bị cho một buổi phỏng vấn kinh doanh hay sao? Tại sao không thử áp dụng phương pháp này trong việc chuẩn bị một bài nói?

Tướng Grant tại Appomattox

Khi tướng Lee yêu cầu tướng Grant đưa ra những điều kiện đầu hàng, vị tổng tư lệnh Liên quân quay ra hỏi tướng Parker tài liệu viết. Tướng Grant ghi lại trong cuốn nhật ký của mình như sau: "Khi bắt đầu đặt bút viết, tôi không biết

bắt đầu như thế nào cả. Tôi chỉ biết trong đầu tôi định viết gì, và tôi mong muốn thể hiện rõ được ý tưởng của mình để không có sự hiểu lầm khi đọc."

Thưa tướng quân Grant, ông không cần phải biết từ đầu tiên. Ông đã có ý tưởng. Ông đã có niềm tin. Ông có những điều mà ông rất muốn nói ra và nói ra một cách rõ ràng. Kết quả là ngôn từ ông hay dùng quen thuộc tự hiện ra trong trí óc ông. Điều này cũng đúng với tất cả những người khác. Nếu bạn nghi ngờ nhận xét này, hãy xúc phạm một người nào đó và khi anh ta đáp trả bạn sẽ thấy anh ta diễn đạt cảm xúc của mình rất mạch lạc và xúc tích.

Hai nghìn năm trước đây, Horace đã viết

Đừng tìm kiếm ngôn từ, mà hãy chỉ tìm kiếm ý tưởng và dẫn chứng

Và kết nối chúng lại thì ngôn từ sẽ tự khắc xuất hiện

Sau khi bạn có ý tưởng rõ ràng trong đầu rồi, hãy tập dượt bài nói từ đầu cho đến cuối: nhẩm trong đầu, suy nghĩ về bài nói khi bạn đang đợi một ấm nước sôi, khi bạn đang đi trên phố, và khi bạn đang đợi thang máy. Hãy tìm một căn phòng trống và đọc to bài nói cùng với các cử chỉ điệu bộ cần thiết, cùng với năng lượng và sức sống. Canon Knox Little ở Canterbury thường nói một nhà truyền giáo không bao giờ có thể nêu bật ý bài nói của mình trừ khi ông ta diễn tập nó khoảng sáu lần. Vậy liệu bạn có thể hy vọng truyền tải được nội dung bài nói của mình trừ khi bạn đã diễn tập bài đó nhiều lần? Khi bạn tập, hãy tưởng tượng có khán/thính giả thật sự đang ngồi nghe. Hãy tưởng tượng

đến mức làm sao khi thực sự có khán/thính giả thật thì bạn cảm thấy bình thường như lúc đang diễn tập.

Tại sao có người lại nghĩ Lincoln "cực kỳ lười nhác"

Khi bạn thực hành bài nói của mình theo cách này, bạn đang sử dụng cách thực hành của rất nhiều diễn giả nổi tiếng. Loyd George, khi còn là thành viên của nhóm tranh luận ở thị trấn nơi ông sinh ra (tại xứ Wales), thường đi dọc các con đường, nói và ra điệu bộ với những cái cây và cọc hàng rào.

Tổng thống Lincoln, khi còn trẻ, thường đi ba mươi, bốn mươi dặm để nghe một diễn giả nổi tiếng, ví dụ như Breckenridge. Ông trở về nhà từ các cuộc diễn thuyết đó với với tâm trạng hết sức xúc động và quyết tâm trở thành một nhà diễn thuyết. Ông tập hợp những người công nhân đồng nghiệp lại trên cánh đồng, trèo lên một cái bục và diễn thuyết và kể cho họ nghe về những câu truyện. Những người chủ của ông rất tức giận, tuuyên bố rằng ông là kẻ "cực kỳ lười nhác", rằng các câu chuyện cười và bài phát biểu của ông đang đầu độc những người công nhân khác.

Asquith có được thành công đầu tiên của mình khi là một thành viên năng động của Hiệp hội Tranh luận Liên đoàn tại Oxford. Sau này, ông tự sáng lập ra một tổ chức tương tự như vậy. Woodrow Wilson học phương pháp diễn thuyết tại một hiệp hội tranh luận. Henry Ward Beecher cũng vậy. Cả nhà diễn thuyết nổi tiếng Burke cũng thế. Antoinette Blackwell và Stone cũng không là ngoại lệ. Elihu Root luyện tập tại một câu lạc bộ văn chương tại YMCA ở New York.

Hãy nghiên cứu nghề nghiệp của những diễn giả tiếng tăm và bạn sẽ tìm ra một chân lý là tất cả họ: họ đều thực hành. HỌ THỰC HÀNH. Và những người mà có nhiều tiến bộ nhất là những người thực hành nhiều nhất.

Không có thời gian để thực hành ư? Vậy thì hãy làm những gì mà Joseph Choate thường làm. Ông ta mua một tờ báo vào buổi sáng và trùm tờ báo lên đầu để không ai có thể làm phiền ông cả. Và, thay vì đọc những vụ xì-căng-đan ầm ỹ, những tin tức giật gân trong ngày, ông nghĩ về bài nói của mình và lên kế hoạch cho nó.

Chauncey M. Depew có một cuộc sống khá năng động, ông vừa là chủ tịch một hãng đường sắt, vừa là một Thượng Nghị sỹ. Tuy nhiên, điều đặc biệt là hầu như tối nào ông cũng có một bài diễn văn. "Tôi không để việc đó ảnh hưởng đến công việc của tôi", ông nói, "Tất cả các bài nói đều được chuẩn bị sau khi tôi từ văn phòng về nhà vào buổi chiều".

Chúng ta mỗi ngày ai cũng có một vài tiếng đồng hồ có thể làm những gì chúng ta muốn. Chính do điều kiện sức khỏe không tốt nên Darwin chỉ dành vài tiếng đó để làm việc. Chỉ ba tiếng làm việc mỗi ngày được sử dụng một cách khôn ngoan đã khiến ông trở thành người nổi tiếng

Theodore Roosevelt trong thời gian ở Nhà Trắng thường để dành gần như cả buổi chiều để có một loạt các cuộc phỏng vấn năm phút. Tuy nhiên ông luôn mang theo một cuốn sách để tranh thủ đọc trong ít phút rảnh rỗi giữa các cuộc phỏng vấn đó.

Nếu bạn quá bận và phải chịu nhiều áp lực về thời

gian, hãy đọc cuốn "Cách sống trong 24 giờ mỗi ngày" của Arnold Bennett. Lấy trong đó ra khoảng một trăm trang, để chúng trong túi xách và mang ra đọc mỗi khi rãnh rỗi. Cuốn sách đó sẽ giúp bạn biết cách tiết kiệm thời gian và bạn sẽ làm được nhiều thứ hơn trong một ngày.

Bạn cần phải có thời gian thư giãn và thay đổi chút ít so với công việc hàng ngày của bạn. Và luyện tập các bài nói của bạn chính là để nhằm mục đích đó. Hãy cùng gia đình bạn chơi trò nói ứng khẩu ngay tại nhà của bạn.

TỔNG KẾT

1. "Nghệ thuật của chiến tranh", Napôlêông đã từng nói, "là môn khoa học trong đó không ai thành công được mà không tính toán và suy nghĩ kỹ càng". Đó là sự thực về việc diễn thuyết cũng như bắn súng. Một bài nói chuyện là một chuyến đi biển. Nó cần phải được lên kế hoạch rõ ràng. Những người nói nào bắt đầu từ chỗ không có gì cả sẽ chẳng tiến được đến đâu.

2. Không có một quy định hoàn chỉnh nào về việc sắp xếp các ý kiến và cấu trúc chung cho các bài nói. Mỗi bài nói đề cập đến những vấn đề riêng của nó.

3. Người nói nên đề cập hết mọi khía cạnh của vấn đề đang được nhắc đến và không nên nhắc lại vấn đề đó một lần nữa. Bài nói về Phialdenphia đã từng đoạt giải là một minh họa rõ nét cho ý kiến trên. Không nên nhảy từ vấn đề này sang vấn đề khác sau đó lại quay trở lại vấn đề ban đầu như chú dơi bay loạng quạng trong buổi chiều tà.

4. Giáo sư Conwell thường xây dựng các bài nói của mình dựa trên dàn ý sau:

a. Hãy nêu dẫn chứng.

b. Biện luận cho dẫn chứng đó.

c. Yêu cầu hành động.

5. mBạn có thể thấy dàn ý sau khá hữu dụng

a. Chỉ ra điều gì đó là sai.

b. Chỉ ra cách sửa chữa điều đó.

c. Yêu cầu sự hợp tác

6. Hoặc với một cách khác:

a. Bảo đảm sự chú ý đầy thích thú

b. Giành được sự tự tin

c. Nêu các dẫn chứng của bạn; nói cho mọi người hiểu sự đúng đắn của ý kiến đề xuất của bạn.

d. Gián tiếp gợi ý các lý do khiến mọi người hành động.

7. "Người diễn thuyết phải làm chủ được chủ đề anh ta đang nói", Thượng nghĩ sỹ Albert J.Beveridge đã từng nói, "Điều đó có nghĩa là mọi dẫn chứng phải được thu thập, sắp xếp, nghiên cứu, phân loại một cách có hệ thống"

8. Trước khi nói, Lincoln nghĩ ra các kết luận của mình với sự chính xác mang tính toán học. Khi đã ở tuổi 40 và đã là thành viên của Quốc hội, ông đã học tập Euclid do đó ông có thể sử dụng cách nói ngụy biện để chứng minh các kết luận của mình.

9. Khi Theodore Roosevelt đang chuẩn bị bài nói của mình, ông sẽ đào sâu suy nghĩ các dẫn chứng, đánh giá chúng, sau đó đọc to thật nhanh bài nói của mình, sửa những lỗi sai trong bản sao bài nói của mình, và cuối cùng đọc lại một lần nữa đã hòan chỉnh.

10. Nếu có thể, hãy thu âm bài nói của mình khi luyện tập và thử lắng nghe xem.

11. Những ghi chú sẽ làm mất đi một nửa sức hấp dẫn

của bài nói của bạn. Hãy tránh điều đó. Hơn thế, hãy nhớ đừng đọc bài nói của mình trước khán giả. Mọi khán giả đều khó có thể chịu đựng được việc phải nghe một người diễn thuyết đọc bài nói của mình.

12. Sau khi bạn đã suy nghĩ kỹ và sắp xếp xong bài nói của mình, hãy tự tập luyện một cách thật yên lặng như khi bạn đang đi dạo trên phố. Cũng nên tự trốn ra một chỗ nào đó và nói to từ đầu đến cuối bài nói của bạn, làm cả các điệu bộ cử chỉ và tưởng tượng như đang có các khán giả thật ở trước mặt. Bạn càng luyện tập nhiều, bạn sẽ càng cảm thấy thoải mái khi bạn phải thực hiện bài nói thật của mình.

CHƯƠNG 4

CẢI THIỆN TRÍ NHỚ

Giáo sư tâm lý học nổi tiếng Carl Seashore đã từng nói: "Một người bình thường thường không sử dụng quá 10% khả năng ghi nhớ bẩm sinh của mình. Anh ta thường lãng phí 90% khả năng ấy bằng cách vi phạm những luật lệ tự nhiên của việc nhớ"

Bạn có phải là một trong số những người bình thường đó? Nếu như vậy, bạn đang phải chiến đấu với sự hạn chế cả về mặt xã hội và về mặt thương mại; cuối cùng, bạn sẽ bị thu hút và sẽ đạt được điều gì đó từ việc đọc đi đọc lại chương này. Trong chương này sẽ miêu tả và giải thích những luật lệ tự nhiên của việc nhớ và chỉ ra cách sử dụng những luật lệ đó trong công việc kinh doanh và các đối thoại xã hội cũng như trong việc diễn thuyết trước đám đông.

Những "luật lệ tự nhiên của việc nhớ" này rất đơn giản. Chỉ có ba luật lệ. Tất cả những thứ được gọi là "hệ thống ghi nhớ"đều được xây dựng dựa trên ba luật lệ này. Nói một cách ngắn gọn, đó là Sự ấn tượng, Sự tái diễn và Sự Liên kết.

Nhiệm vụ thứ nhất của việc ghi nhớ là : "Có một ấn

tượng thật sâu sắc, rõ ràng và lâu dài về điều mà bạn muốn nhớ được, Theodore Roosevelt có một trí nhớ tuyệt vời khiến bất cứ ai từng gặp ông đều cảm thấy rất ấn tượng, và không ít những khả năng của ông có được là nhờ điều này. Ông đã từng rất kiên trì tự tập luyện để tập trung ngay cả trong những điều kiện khó khăn nhất. Năm 1912, khi diễn ra Hội nghị Bull Mouse ở Chicago, ông đang làm việc trong Quốc hội. Một đám đông tập trung ở ngay phía dưới, gào thét, giơ cao các khẩu hiệu. "Chúng tôi muốn Teddy! Chúng tôi muốn Teddy". Những tiếng hò hét, tiếng nhạc ầm ầm, các chính khách thì đi qua đi lại, hội nghị, hoạt động tham vấn..., tất cả sự ồn ào đó rất dễ khiến người ta mất tập trung; Nhưng Roosevelt vẫn ngồi nguyên trên chiếc ghế bành trong phòng mình, dường như lãng quên tất cả mọi thứ xung quanh và chăm chú đọc về Herodotus, nhà lịch sử học người Hy Lạp. Trong chuyến công du qua vùng rừng rậm của Braxin, ngay buổi tối đặt chân đến nơi cắm trại, ông đã tìm được một chỗ khô ráo dưới vài cây to. Ông rời chiếc ghế trong lều mình và đi đến đó và lôi ra cuốn "Sự thoái trào và sụp đổ của Đế chế Roma" của Gibson để đọc. Ông dường như chìm vào cuốn sách đến nỗi mà ông không hề để ý rằng trời bắt đầu mưa, đến những tiếng động và các hoạt động diễn ra quanh ông, thậm chí cả âm thanh của rừng nhiệt đới nữa. Vì thế có người thắc mắc: làm sao ông ta có thể nhớ được những gì mình đã đọc trong lúc đó?

Năm phút tập trung cao độ sẽ cho kết quả tốt hơn nhiều so với nhiều ngày dài mơ hồ giữa các ý tưởng. Henry Ward Beecher từng viết: "Một giờ tập trung sẽ hiệu

quả hơn nhiều so với nhiều năm mơ mộng". Eugene Grace, người mỗi năm thu được hơn một triệu đôla từ Công ty thép Bethlehem thì nói "Nếu có bất cứ điều gì mà tôi đã học quan trọng hơn tất cả các điều khác, và là việc tôi thường luyện tập hàng ngày trong mọi tình huống, đó là việc tập trung vào công việc cụ thể mà mình đang làm".

Đó là một trong những bí mật của sức mạnh, đặc biệt là sức mạnh ghi nhớ.

Họ đã không nhìn thấy cây anh đào

Thomas Edison đã nhận ra rằng, trong suốt khoảng thời gian sáu tháng, hai bảy trợ lý của ông hàng ngày đều đi trên một con đường nhất định từ nhà máy sản xuất đèn của ông đến trụ sở làm việc chính ở Công viên Menlo, New Jersey. Có một cây anh đào được trồng dọc theo ven đường, tuy nhiên không ai trong số hai bảy người này, khi được hỏi, từng để ý đến sự hiện diện của cây anh đào này.

Rất sôi nổi, Edison đã nói: "Trí não của một người bình thường không thể quan sát được phần thứ một nghìn của những gì mắt có thể nhìn thấy được. Thật không thể tin nổi là khả năng quan sát- quan sát thực sự- của chúng ta lại kém đến như vậy".

Hãy thử giới thiệu một người bình thường với hai hoặc ba người bạn của bạn, và chỉ trong vòng hai phút sau anh ta không thể nhắc lại tên của từng người một. Và tại sao? Bởi vì anh ta chưa quan tâm đúng mức đến họ trong lần gặp đầu tiên, chính xác là anh ta chưa hề quan sát họ. Anh ta sẽ xin lỗi và nói với bạn rằng trí nhớ của anh ta rất tồi. Không phải vậy, chỉ là anh ta không quan sát tốt mà

thôi. Anh ta không thể đổ lỗi cho cái máy ảnh đã không thể chụp ảnh trong sương mù, nhưng anh ta hy vọng đầu óc mình có thể nhớ được các ấn tượng ở múc rất mờ ảo, mơ hồ. Tất nhiên điều đó là không thể.

Joseph Pulitzer, người sáng lập ra tờ New York World đã đặt ba chữ sau trên bàn làm việc của tất cả mọi người làm việc trong tòa soạn của ông

SỰ CHÍNH XÁC

SỰ CHÍNH XÁC

SỰ CHÍNH XÁC

Đó cũng là những gì chúng ta muốn. Hãy nghe thật cẩn thận tên người được giới thiệu. Nhấn mạnh cái tên đó. Yêu cầu anh ta nhắc lại tên. Hỏi thêm cách đánh vần tên người đó. Cái tên đó sẽ được ghi nhớ do bạn thích điều đó, và bạn sẽ có thể sẽ nhớ tên anh ta vì bạn đã tập trung vào nó. Bạn đã có một ấn tượng chính xác và rõ ràng.

Tại sao Lincoln lại đọc to lên

Khi còn trẻ, Lincoln học ở một trường nông thôn, ở đó sàn nhà được tạo nên từ những khúc gỗ xẻ: Những mảnh giấy được xé ra từ các cuốn sách và được dán lên cửa sổ thay cho cửa kính. Chỉ có một quyển sách và giáo viên phải đọc to lên cho tất cả học sinh cùng nghe. Tất cả học sinh thì đồng thanh nhắc lại những gì thầy đọc ngay lập tức, và liên tục tạo ra sự ồn ào. Chính vì thế những người sống xung quanh gọi đây là "trường học ba hoa".

Thời gian ở "trường học ba hoa" này, Lincoln đã tập được thói quen mà sau này vẫn còn cho đến hết cuộc đời:

Ông luôn đọc to mọi thứ mà ông muốn nhớ. Mỗi buổi sáng, ngay khi đến văn phòng luật của mình ở Springfield, ông nằm dài ra ghế, chân gác lên một chiế ghế khác và bắt đầu đọc báo rất to. Đồng nghiệp của ông phàn nàn: " Anh ta gây phiền toái cho chúng tôi quá mức chịu đựng. Tôi đã từng hỏi anh ấy lý do khiến anh ấy đọc to như vậy. Và anh ấy trả lời như sau: Khi đọc to lên tôi sẽ thực hiện được hai việc: thứ nhất, tôi nhìn thấy những gì tôi đọc; thứ hai, khi đọc to lớn, tôi nghe thấy và tôi sẽ có thể nhớ tốt hơn".

Trí nhớ của Lincoln phải nói là cực kỳ tốt. Ông đã từng nói: "Đầu óc tôi như thép vậy, rất khó khắc gì lên đó, nhưng một khi đã khắc rồi thì không thể tẩy nó đi".

Việc đọc to lên của ông chính là để giúp ông khắc lên đầu óc mình. Bạn hãy thử làm tương tự như thế.

Điều lý tưởng không phải chỉ là nhìn thấy và nghe thấy điều cần nhớ, mà phải chạm được vào nó, ngửi thấy nó và nếm thử nó.

Nhưng quan trọng hơn tất cả, hãy nhìn nó, Chúng ta sẽ khi nhớ bằng hình ảnh. Ấn tượng bằng hình ảnh thường rõ hơn. Chúng ta thường có thể nhớ gương mặt của một người, nhưng lại không thể nhớ được tên anh ta. Số dây thần kinh dẫn từ mắt đến não nhiều hơn gấp hai nhăm lần so với số dây thần kinh dẫn từ tai đến não. Người Trung Quốc có câu thành ngữ: "Trăm nghe không bằng một thấy".

Hãy viết các cái tên, số điện thoại và dàn ý bài diễn văn mà bạn muốn nhớ. Nhìn vào chúng, sau đó nhắm mắt lại. Hãy thử hình dung ra tất cả những thứ trên trong một lá thư đang cháy.

Mark Twain đã học thế nào để nói không cần các ghi chép gợi ý

Việc khám phá ra cách sử dụng việc ghi nhớ bằng hình ảnh đã khiến Mark Twain quyết định bỏ các ghi chép đã chuẩn bị nhiều năm qua cho bài nói của ông. Đây là câu chuyện do chính ông kể lại trên tờ Harper's Magazine:

Ngày tháng thường khó nhớ vì chúng chỉ gồm toàn những con số, mà các con số thì không có vẻ gì đặc biệt ở bên ngoài, do đó rất khó ghi nhớ; chúng không khiến ta hình dung ra điều gì vì thế mắt chúng ta không có cơ hội lưu giữ lại hình ảnh của nó. Hình ảnh có thể khiến ngày tháng dễ nhớ hơn. Và hình ảnh có thể khiến hầu hết mọi thứ trở nên dễ nhớ hơn- đặc biệt là khi hình ảnh đó do bạn tự tạo nên. Tôi biết được điều đó là từ kinh nghiệm. Ba mươi năm trước, tối nào tôi cũng có bài giảng, do đó tôi thường mang theo những mẩu giấy có ghi chú để tôi không bị lẫn lộn khi nói. Trong các ghi chú thường ghi những từ mở đầu của các câu tôi sẽ nói, và thường là gồm mười một câu, đại loại như sau:

Trong vùng đó, thời tiết…

Vào thời đó, đó là một phong tục…

Nhưng ở California người ta chưa bao giờ nghe thấy…

Mười một cụm từ bắt đầu mỗi câu. Mục đích ban đầu của những ghi chú này là giúp tóm tắt nội dung bài giảng và giúp tôi không bị nói cách đoạn. Nhưng trên giấy, chúng trông như nhau. Không có hình ảnh nào. Tôi đã nghĩ ra những điều đó từ trong tim của mình nhưng tôi không thể nhớ chính xác thứ tự sắp xếp các câu, vì vậy tôi

luôn cần những mẩu giấy có những ghi chép đó để đôi lúc có thể xem qua. Một lần tôi để đã nó lung tung ở đâu đó, và bạn không thể tưởng tượng nổi tối hôm đó đã khủng khiếp như thế nào đâu. Và tôi nhận thấy là tôi cần áp dụng các biện pháp bảo vệ mình khác. Vì vậy tôi ghi nhớ mười chữ cái đầu theo một thứ tự thích hợp- I, A, B,... Ngay tối hôm sau, tôi đến nơi nói chuyện với các chữ cái này trên móng tay. Nhưng biện pháp này cũng không hiệu quả. Lúc đầu tôi dõi theo các ngón tay của mình, nhưng sau đó thì không thể vì tôi không thể nhớ chính xác tôi đã bắt đầu từ chữ trên ngón tay nào. Sử dụng phương pháp đó tôi không thể thốt ra nổi một từ; tuy nhiên trong một chừng mực nào đó, nó đã giúp tôi thu hút được sự chú ý, nó khiến rất nhiều người tò mò. Mà thật ra không có nó mọi người đã tò mò đủ rồi. Đối với các khán giả, dường như tôi thích thú những móng tay của mình hơn là chủ đề mà tôi đang trình bày; một hai người sau đó đã hỏi tôi rằng hai bàn tay tôi có vấn đề gì không?

Sau đó ý tưởng về những hình ảnh đã nảy ra trong đầu tôi. Và những rắc rối của tôi cũng biến mất luôn. Trong vòng hai phút, với cây bút của mình, tôi tạo ra được sáu bức tranh nó nhiệm vụ thay thế những chữ cái bắt đầu các câu. Và mọi việc đã diễn ra rất hoàn hảo. Ngay khi vẽ xong các bức tranh, tôi vứt ngay chúng đi, và tôi biết chắc chắn rằng tôi có thể nhắm mắt lại và hình dung ra các bức tranh đó ở bất cứ chỗ nào. Đã một phần tư thế kỷ trôi qua, những bài giảng từ hơn hai mươi năm trước đã biến mất trong tâm trí tôi, nhưng tôi vẫn có thể viết lại chúng từ những bức tranh- để nó tồn tại mãi.

Tôi đã có dịp nói chuyện về trí nhớ. Tôi muốn sử dụng phần lớn các nguyên liệu trong chương này. Tôi ghi nhớ các vấn đề bằng các bức tranh. Tôi hình dung ra Roosevelt đang đọc sách trong khi ngoài cửa sổ có rất đông người và rất ồn ào. Tôi nhìn thấy Thomas Edison đang nhìn cây anh đào bên đường. Tôi vẽ ra hình ảnh Lincoln đang đọc to tờ báo của mình. Tôi tưởng tượng ra Mark Twain đang chăm chú nhìn các ngón tay của mình khi đứng trước khán giả.

Làm sao tôi có thể nhớ thứ tự của những bức tranh? Bằng cách gì nhớ một, hai, ba, bốn? Không, như thế sẽ rất khó. Tôi đưa những con số này vào các bức tranh, và liên hệ các bức tranh với các bức tranh về các con số với các bức tranh có các ý kiến. Tôi đã làm như sau. Số một (one) đọc giống như từ chạy (run), vì thế tôi nghĩ một cuộc đua ngựa tượng trưng cho số một. Tôi vẽ Roosevelt đang ngồi trong phòng, ngồi đọc trên một con ngựa đua. Để tượng trưng cho số hai, tôi lựa chọn từ vườn thú (zoo) do nó đọc gần giống số hai (two). Và tôi vẽ Edison đang nhìn cái cây anh đào mọc trong chuồng gấu ở sở thú. Để tượng trưng cho số ba (three), tôi chọn hình ảnh cái cây (tree). Tôi vẽ ra hình ảnh Lincoln ngồi vắt vẻo trên một cái cây và đọc to bài nói của mình cho các đồng nghiệp nghe thấy. Số bốn (four) thì tôi chọn hình ảnh cái cửa (door). Và tôi vẽ Mark Twain đứng giữa một cánh cửa đang mở, dựa vào khung cửa và mân mê các ngón tay khi đang đứng trước khán giả.

Tôi nhận thấy rất rõ rằng rất nhiều người đọc đoạn trên sẽ nghĩ phương pháp đó hơi lố bịch. Đúng là như thế. Nhưng đó chính là lý do khiến nó có hiệu quả. Nó tương

đối dễ nhớ do chính sự buồn cười và kỳ lạ của nó.Nếu tôi chỉ cố ghi nhớ thứ tự các quan điểm căn cứ vào các con số mà thôi, tôi sẽ dễ dàng quên ngay; nhưng nếu sử dụng cách mà tôi vừa miêu tả ở trên, việc quên sẽ là không thể. Khi tôi muốn nhớ lại ý thứ ba của bài nói, tôi chỉ phải tự nhắc bản thân rằng cái gì đang diễn ra trên cây. Ngay lập tức, tôi nhìn ra Lincoln.

Trước đây, tôi đã từng chuyển các số từ một đến hai mươi thành các bức tranh, chủ yếu là do sự tiện lợi cho bản thân tôi. Tôi đã chọn những hình ảnh đọc nghe giống các số. Tôi sẽ viết những hình ảnh đó ở dưới đây. Chỉ cần dành khoảng nửa giờ đồng hồ là bạn có thể nhớ được những con số-hình ảnh này sau khi đọc xong danh sách đó, tuy nhiên ngay lập tức hãy nhắc lại chúng theo đúng trật tự, rồi lại ôn lại với những con số cách quãng, ví dụ như số tám là hình ảnh gì, rồi số mười một, số mười ba...

Dưới đây là các con số - hình ảnh. Hãy thử xem và bạn sẽ thấy nó thật sự rất thú vị.

Số một (one) - Chạy (run) - Cuộc đua ngựa

Số hai (two) - Sở thú (zoo) - Chuồng gấu trong sở thú

Số ba (three) - Cái cây (tree) - Một vật gì đó ở trên ngọn cây

Số bốn (four) - Cách cửa (door) hoặc con lợn rừng (boar)

Số năm (five) - Tổ ong (hive)

Số sáu (six) - ốm (sick) - Y tá

Số bảy (seven) - Thiên đường (heaven) - Con phố được lát bằng vàng và các thiên thần bay lượn trên những đôi cánh.

Số tám (eight) - Cánh cổng (gate)

Số chín (nine) - Rượu (wine) - Một chai rượu đang đổ năm trên bàn, rượu từ trong chai đang chảy ra và nhỏ xuống vật gì đó. Hãy đưa thêm hành động vào bức tranh, nó sẽ giúp dễ nhớ hơn.

Số mười (ten) - Hang (den) của các con thú hoang dã ở trong rừng sâu

Số mười một (eleven) - Một trận đá bóng (có mười một cầu thủ), trong đó mười một cầu thủ đang chạy trên sân cỏ.

Số mười hai (twelve) - các giá sách (shelve) - nhìn thấy ai đó đang đẩy phía sau giá sách.

Số mười ba (thirty) - Bị thương (hurting) - nhìn thấy máu chảy ra từ vết thương và sự đỏ mặt của vật đại diện cho ý kiến thứ mười ba.

Số mười bốn (fourteen) - sự ve vãn tán tỉnh (courting) - một đôi yêu nhau đang ngồi trên ghế và âu yếm nhau

Số mười lăm (fifteen) - Nâng (lifting) - Một lực sưy, ví dụ như John L.Sullivan đang nâng một vật gì đó cao quá đầu

Số mười sáu (sixteen) - Sự đánh bại (licking) - Cuộc chiến đấu đầu tiên

Số mười bảy (seventeen) - Việc cho thêm bột vào bánh (licking) - một bà nội trợ đang nhào bột và cho vật đại diện cho ý kiến thứ mười bảy vào trong đống bột đang nhào

Số mười tám (eighteen) - Chờ đợi (waiting) - một người phục nữa đang đứng giữa ngã ba đường trong rừng sâu đợi một ai đó xuất hiện

Số mười chín (ninteen) - Bất hạnh (pining) - Một

người phụ nữ đang khóc. Bạn nhìn thấy nước mắt của cô ấy đang nhỏ lên vật đại diện cho ý kiến thứ mười chín mà bạn định nhớ.

Số hai mươi (twenty) - Sừng trâu chứa nhiều thứ ở bên trong (Horn of Plenty) - chiếc sừng chứa toàn hoa quả và ngô.

Nếu bạn muốn làm thử cách này, hãy dành ra vài phút để ghi nhớ những con số- hình ảnh trên. Nếu muốn, bạn có thể nghĩ ra những con số- hình ảnh của riêng mình. Ví dụ, để hình dùng ra số mười (ten), hãy thử tượng tượng ra những thứ như chú chim khổng tước (wren), hay chiếc bút máy (pen), con gà mái (hen) hay sự bất tỉnh (sen-sen)- bất cứ thứ gì nghe giống từ số mười. Giả sử ý số mười của bạn có liên quan đến hình ảnh cối xay gió. Hãy vẽ ra hình ảnh một cô gà mái đang đứng trên chiếc cối xay gió, hoặc nghĩ ra hình ảnh chiếc bút máy đang được bơm mực. Sau đó, khi được hỏi vật thứ mười gợi nhớ cho bạn điều gì, bạn hãy đừng nhớ đến hình ảnh số mười làm gì mà thử cố nhớ cô gà mái đang đứng trên cái gì. Bạn có thể cho rằng nó sẽ không đem lại kết quả, nhưng hãy thử xem. Bạn có thể gây bất ngờ cho những người khác vì cái mà họ gọi là khả năng ghi nhớ phi thường. Nếu không, ít ra bạn cũng cảm thấy thư giãn đôi chút.

Cách ghi nhớ một cuốn sách dài như cuốn kinh Tân Ước

Một trong những trường đại học lớn nhất thế giới là Al-Azhar ở Cairo. Đó là trường học Hồi giáo có khoảng hai mươi mốt nghìn sinh viên. Kỳ thi tuyển vào trường

yêu cầu cá thí sinh phải đọc thuộc lòng Kinh Côran. Mà Kinh Côran thì dài tương đương với Kinh Tân Ước,và phải mất ba ngày mới học thuộc lòng được cuốn Kinh đó.

Các sinh viên Trung Quốc, thường được gọi là những sinh viên chăm học, thì phải nhớ một vài cuốn sách kinh điển và mang tính tôn giáo của đất nước họ.

Vậy những sinh viên Ả-rập và Trung Quốc đã làm thế nào để có thể ghi nhớ một khối lượng lớn kiến thức như vậy?

Bằng cách tái diễn lại, quy luật tự nhiên thứ hai của việc nhớ.

Bạn có thể nhớ gần như là hoàn toàn một lượng các kiến thức mà bạn đã đọc nếu bạn nhắc đi nhắc lại những điều đó một cách thường xuyên. Hãy đọc hết các kiến thức bạn muốn nhớ. Sử dụng nó. Thử áp dụng nó. Dùng một vài từ ngữ trong đó trong những cuộc đối thoại của bạn. Hãy gọi người lạ bằng tên của họ nếu bạn muốn ghi nhớ. Trong các cuộc đối thoại của bạn hãy nhắc đến những vấn đề mà bạn muốn thể hiện trong bài nói của mình trước đám dông. Những kiến thức thường xuyên được sử dụng sẽ được nhớ rất lâu.

Những loại tái diễn có ích

Nhưng việc đọc hết một cuốn sách một cách mù quáng và máy móc bằng việc học vẹt là không đủ. Một sự tái diễn thông minh là sự tái diễn với các đặc điểm được sắp xếp hoàn hảo trong đầu óc - đây chính là những gì chúng ta phải làm được. Ví dụ, Giáo sư Ebbinghaus đã đưa cho các sinh viên của mình một danh sách dài các âm tiết vô nghĩa cần ghi nhớ, ví dụ như "deyux", "qoli" ...Ông

nhận thấy rằng các sinh viên ghi nhớ được nhiều các âm tiết này đã nhắc đi nhắc lại những ba mươi tám lần trong vòng ba ngày, tức là họ đã thực hiện được sáu mươi tám lần nhắc lại trong mỗi lần... Các thử nghiệm tâm lý khác cũng cho những kết quả tương tự.

Đây là một khám phá quan trọng về sự hoạt động của trí nhớ chúng ta. Nó có nghĩa là bây giờ chúng ta có thể biết những người thường ngồi và nhắc đi nhắc lại điều gì đó cho đến khi nhớ được điều đó đã tiêu tốn gấp đôi thời gian và công sức cần thiết để đạt được kết quả giống như vậy so với những người có những khoảng dừng khôn ngoan giữa những lần nhắc đi nhắc lại.

Nét đặc biệt này của đầu óc- chúng ta cứ tạm gọi như vây- có thể được giải thích bởi hai yếu tố sau:

Thứ nhất, trong khoảng nghỉ giữa những lần nhắc đi nhắc lại, tiềm thức của chúng ta đang bận với việc tạo ra sự liên tưởng an toàn hơn. Như Giáo sư James đã từng nói: "Chúng ta học bơi vào mùa đông và tập trượt tuyết vào mùa hè".

Thứ hai, đầu óc của chúng ta, quay trở lại nhiệm vụ vào những lúc nghỉ, không bị mệt mỏi bởi sự căng thẳng do việc chuyên tâm liên tục gây ra. Ngài Richard Burton, người đã dịch cuốn "Đêm Ả Rập" có thể nói hai mươi bảy ngôn ngữ khác nhau như người bản xứ, nhưng chính ông cũng phải thừa nhận rằng ông không bao giờ học hay luyện tập một ngôn ngữ quá mười lăm phút một lúc bởi theo ông, lúc đó não của chúng ta không còn sự khoẻ khoắn và sảng khoái nữa".

Bây giờ thì chắc chắn là, mặc dù có những dẫn chứng

trên, nhưng không người nào vốn thường tự hào về cảm giác của mình có thể để đến sát ngày phải trình bày mới chuẩn bị bài nói của mình. Nếu anh ta làm như vậy, trí nhớ của anh ta sẽ, hoặc có thể sẽ chỉ hoạt động với một nửa tính hiệu quả có thể của nó.

Dưới đây là một khám phá vô cùng bổ ích về cách quên. Các cuộc thí nghiệm tâm lý đã luôn cho thấy rằng những gì chúng ta mới học được sẽ là những thứ chúng ta quên nhanh hơn cả, chỉ trong khoảng tám ngày chứ không phải trong vòng một tháng. Một tỷ lệ thật kinh ngạc. Vì vậy ngay trước khi bạn đến một hội nghị kinh doanh hay một cuộc họp, hoặc một câu lạc bộ, ngay trước khi bạn trình bày một bài diễn văn, hãy nhìn hết các số liệu của bạn, nghĩ về các dẫn chứng và làm tươi mới lại trí nhớ của bạn.

Lincoln đã biết giá trị của việc luyện tập này nên đã áp dụng. Học giả Edward Everett nói trước ông theo chương trình phát biểu tại Gettysburg. Khi nhận thấy Everett gần kết thúc bài nói dài và trang trọng của mình, Lincoln "trông hồi hộp thấy rõ, vì có một người khác đang nói và ông sẽ nói sau người đó". Vội vàng điều chỉnh thái độ của mình ông lấy bản sao từ trong túi ra và lặng lẽ đọc để tự làm mới lại trí nhớ của mình.

Giáo sư William James giải thích bí mật của một trí nhớ tốt.

Ở trên đã nói nhiều về hai quy luật đầu tiên của việc nhớ. Bây giờ chúng ta sẽ nói đến quy luật thứ ba, liên tưởng. Tuy nhiên liên tưởng là yếu tố không thể thiếu được trong việc gợi nhớ lại. Trên thực tế, đó là lời giải

thích của bản thân trí nhớ. Giáo sư James nhận thấy: "Đầu óc của chúng ta về cơ bản là một bộ máy liên tưởng... Giả sử tôi im lặng trong vài phút, sau đó nói bằng giọng ra lệnh: "Hãy nhớ! Hãy hồi tưởng lại!". Liệu trí não tôi của tôi có tuân theo mệnh lệnh đó và tái chế lại bất cứ hình ảnh rõ ràng nào trong quá khứ? Tất nhiên là không. Chúng sẽ đứng ở khoảng trống và hỏi: "Bạn muốn tôi nhớ điều gì?". Nói ngắn gọn, là trí não chúng ta cần một sự gợi ý. Nhưng nếu tôi nói hãy nhớ ngày sinh của mình, hãy nhớ bạn đã ăn sáng với những món gì, hay nhớ các nốt trong gam nhạc; và sau đó đầu óc bạn sẽ ngay lập tức đưa ra câu trả lời. Sự gợi ý xác định các khả năng để trả lời cho một vấn đề cụ thể. Và nếu bạn muốn biết điều đó diễn ra như thế nào, bạn sẽ nhận ra ngay rằng sự gợi ý là cái gì đó có liên quan đến điều cần nhớ. Những từ ngữ như "ngày sinh nhật"có mối liên hệ sâu xa với những con số cụ thể về ngày, tháng, năm; từ "bữa sáng nay" sẽ loại bỏ các mối liên hệ khác cần gợi nhớ trừ những thứ liên quan đến cà phê, thịt nướng và trứng; từ "gam nhạc" có quan hệ chặt chẽ với các nốt nhạc đô, rê, mi, pha, son. Trong thực tế, các quy luật về sự liên tưởng điều khiển mọi dòng suy nghĩ của chúng ta, không bị cắt ngang bởi cảm xúc do những tác động từ bên ngoài. Mọi điều xuất hiện trong đầu óc chúng ta đều phải được giới thiệu, và khi đã giới thiệu xong, nó sẽ là tập hợp của những điều đã hiện diện sẵn ở đó. Đó là sự thật về những gì bạn đang hồi tưởng cũng như bất cứ thứ gì bạn nghĩ tới... Một trí nhớ rèn luyện phụ thuộc vào hệ thống được tổ chức của các liên tưởng; chất lượng của nó lại phụ thuộc vào hai đặc điểm của nó: thứ

nhất, là vào sự bền bỉ của các liên tưởng; và thứ hai là vào số lượng... Do đó, "bí mật của một trí nhớ tốt" là bí mật của việc hình thành nên các liên tưởng đa dạng và phong phú với một sự kiện mà chúng ta muốn nhớ. Nhưng thế nào là sự liên tưởng với thực tế ngoài việc nghĩ thật nhiều về sự kiện đó? Nói một cách ngắn gọn, đó là sự kết hợp giữa hai người có kinh nghiệm bên ngoài như nhau, trong đó có một người nghĩ nhiều về các kinh nghiệm của mình hơn kết hợp một cách có hệ thống nhất với người kia, và họ sẽ trở thành một người có trí nhớ tốt nhất.

Cách liên kết các dẫn chứng của bạn lại với nhau

Làm sao chúng ta có thể kết các sự kiện của chúng ta một cách hệ thống lại với nhau? Câu trả lời là: bằng cách tìm ra nghĩ của chúng, bằng cách nghĩ kỹ về chúng. Ví dụ, nếu bạn sẽ hỏi và trả lời những câu hỏi sau đối với tất cả các sự kiện mới, điều đó sẽ giúp bạn đan kết các sự kiện lại với nhau một cách có hệ thống. Những câu hỏi đó là:

1. Tại sao sự kiện đó lại như vậy?
2. Nó diễn ra như thế nào?
3. Nó diễn ra khi nào?
4. Nó diễn ra ở đâu?
5. Người nào đã nói sự kiện đó?

Ví dụ, nếu đó là tên của một người lạ, và là một cái tên thông dụng, chúng ta có thể liên hệ nó với những người bạn của mình có cái tên như thế. Mặt khác, nếu cái tên đó hơi lạ, chúng ta nên tận dụng cơ hội để hỏi về điều đó. Và người lạ đó có thể sẽ kể cho chúng ta nghe về cái

tên của anh ta. Ví dụ, khi đang viết chương này, tôi được giới thiệu làm quen với bà Soter. Tôi liền đề nghị bà đánh vần tên bà và giải thích về cái tên lạ đó. "Vâng", bà Soter trả lời, "tên của tôi không thông dụng lắm. Đó là từ một từ Hy Lạp mang nghĩa là "Chúa Giê su". Sau đó bà kể cho tôi nghe về đồng bào của người chồng bà, người đến từ Hy Lạp và những vị trí cao mà họ nắm giữ trong quốc hội hiện nay. Tôi đã nhận thấy rằng khá dễ để khiến mọi người nói về tên của mình, và điều này luôn giúp tôi nhớ tên họ lâu.

Hãy quan sát kỹ vẻ bề ngoài của người lạ đó. Chú ý đến màu tóc và màu mắt của người đó và nên nhìn kỹ đặc điểm nổi bật của người đó. Chú ý cách ăn mặc của người đó. Lắng nghe cách nói chuyện của người đó. Hãy cố gắng có một ấn tượng thật rõ nét và sống động về bề ngoài và tính cách của người đó và liên tưởng tất cả những điều đó với tên của anh ta. Lần sau có dịp, những ấn tượng mạnh mẽ này sẽ trở lại với bạn và sẽ giúp bạn nhớ được tên người lạ đó.

Liệu bạn đã bao giờ đến lần thứ hai, thậm chí lần thứ ba, bạn vẫn không thể nhớ tên anh ta là gì cho dù bạn biết nghề nghiệp của anh ta là gì? Lý do là: nghề nghiệp của một người thường cụ thể và xác định. Nó có mang ý nghĩa. Nó dính chặt như thạch cao, trong khi cái tên không mang ý nghĩa thường như cơn mưa đá đổ xuống mái nhà dốc vậy. Kết quả là, để chắc chắn khả năng nhớ một tên một người của bạn, hãy tạo ra một cách diễn đạt về nó sao cho liên quan đến công việc của anh ta. Ví dụ có hai mươi người chưa quen nhau đã gặp nhau tại Câu lạc bộ

Penn Athletic. Từng người được yêu cầu đứng lên, giới thiệu tên và nghề nghiệp của mình. Một cụm từ sẽ được dùng để liên kết hai điều đó với nhau, và chỉ trong vòng vài phút, từng người có thể nhắc lại tên của tất cả những người trong phòng. Nhiều cuộc gặp sau đó, không cái tên hay nghề nghiệp nào bị quên do chúng đã được liên hệ với nhau. Chúng đã bám dính vào nhau.

Dưới đây là một số tên riêng, theo thứ tự bảng chữ cái, của một số người trong nhóm người này và đi kèm các cụm từ được dùng để liên kết các cái tên với các nghề:

Ông G.P.Albrecht (kinh doanh cát)- "Cát làm mọi thứ sáng lên (Sands makes all bright)

Ông G.W.Bayless (kinh doanh nhựa đường)- "Dùng nhựa đường với giá rẻ hơn" (Use asphalt and pay less)

Ông H.M.Biddle (Vải len)- Ông Biddle nói những chuyện linh tinh về ngành dệt len.

Ông Gideon Boerick (Mỏ)- "Boerick khoan thấy mỏ rất nhanh"

Ông Thomas Devery (In)- Mọi người đều cần các cuốn sách do Devery in

Ông O.W.Doolittle (Xe hơi)- Làm việc ít và bạn sẽ không thể thành công trong việc bán ô tô

Ông Thomas Fischer (Than)- Ông ấy "đánh bắt các loại than".

Ông Frank H.Goldey (Gỗ)- Ngành công nghiệp gỗ làm ra vàng

Ông J.H.Hancock (Tờ Tối Thứ bảy)- Hãy đăng ký với John Hancock để có một tờ Tối thứ Bảy.

Cách nhớ ngày tháng

Cách tốt nhất để ghi nhớ các ngày tháng là liên hệ nó với những ngày quan trọng đã có sẵn trong đầu. Liệu điều này có rắc rối hơn không, ví dụ như để người Mỹ có thể nhớ rằng Kênh đào Suez được mở vào năm 1869 hơn là nhớ rằng con tàu đầu tiên đi qua kênh đào này bốn năm sau khi Nội chiến kết thúc? Nếu một người Mỹ cố gắng nhớ sự định cư ở Ôxtrâylia diễn ra lần đầu vào năm 1788, ngày tháng có vẻ sẽ trôi tuột ra khỏi đầu anh ta như cái then hỏng rơi ra khỏi chiếc xe vậy; sẽ dễ nhớ hơn nếu anh ta có thể liên hệ ngày đó với ngày4/7/1776, và nhớ rằng nó xảy ra mười hai năm sau khi có Tuyên ngôn độc lập. Điều này giống như vặn lại cái then hỏng vậy.

Sẽ rất tốt nếu bạn luôn ghi nhớ điều này khi bạn lựa chọn số điện thoại. Ví dụ, số điện thoại của tôi trong thời kỳ chiến tranh là 1776. Một con số dễ nhớ đối với tất cả mọi người. Nếu bạn có thể đăng ký với công ty điện thoại các số như 1492, 1861, 1865, 1914, 1918, bạn bè của bạn sẽ không cần dùng đến danh bạ điện thoại mà vẫn nhớ số của bạn. Họ có thể sẽ quên số điện thoại của bạn là 1492 nếu bạn chỉ đưa con số đó ra một cách bình thường, nhưng họ sẽ dễ nếu bạn nói thêm rằng: "Bạn có thể dễ dàng nhớ được số điện thoại của tôi: 1492, năm Columbus tìm ra châu Mỹ".

Những người Ôxtrâylia, Niu Di Lân và Canada khi đọc những dòng này tất nhiên có thể thay thế các con số dễ nhớ trên bằng các số 1776, 1861, 1865, là những ngày đáng nhớ trong lịch sử nước họ.

Còn cách tốt nhất để nhớ những năm dưới đây là như thế nào?

1. 1564 - Năm sinh của Shakespear

2. 1607 - Người Anh lần đầu tiên tới định cư ở Mỹ, tại Jamestown

3. 1819 - Năm sinh của Nữ hòang Victoria

4. 1806 - Ngày sinh của Robert E.Lee

5. 1789 - Năm ngục Bastille bị phá

Chắc chắn bạn sẽ rất mệt mỏi khi phải nhớ, bằng cách nhắc lại một cách máy móc, tên mười ba bang đầu tiên của nước Mỹ. Nhưng nếu gắn chúng với các câu chuyện và việc ghi nhớ sẽ là có thể với một chút thời gian và nỗ lực. Hãy đọc một lần đoạn văn dưới đây. Đọc thật tập trung. Khi đọc xong, thử xem bạn có nhớ hết tên của mười ba bang theo trật tự đúng của nó hay không.

Vào một buổi chiều thứ bảy, một người phụ nữ trẻ từ Delaware mua vé đường sắt qua Pennsylvania để đi nghỉ hè. Cô mang theo một chiếc áo len New Jersey trong vali và đi thăm người bạn, Georgia, ở Connecticut. Buổi sáng hôm sau bà chủ nhà cùng khách của mình đế nhà thờ dự buổi cầu kinh ở vùng đất của Mary. Sau đó họ lái xe theo hướng Nam để về nhà và ăn bữa tối với đùi lợn nướng do Virginia, một người đầu bếp da màu từ New York đến. Sau bữa tối, họ lái xe theo hướng bắc và đến đảo.

Cách nhớ các ý trong bài nói

Có hai cách chúng ta có thể nghĩ về một điều gì đó: Thứ nhất là bằng các tác nhân bên ngoài, thứ hai là bằng

cách liên tưởng những thứ đã có sẵn trong đầu. Áp dụng với các bài nói, điều này có nghĩa là: Trước hết, bạn có thể hồi tưởng lại các ý của mình với sự hỗ trợ của các tác nhân bên ngoài ví dụ như các ghi chú- nhưng có ai muốn thấy người diễn thuyết sử dụng các chú ý đâu. Thứ hai, bạn có thể nhớ các ý trong bài nói của mình bằng cách liên tưởng với những gì đã có trong đầu. Chúng cần được sắp xếp theo một trật tự thật lôgíc, ý thứ nhất nhất định sẽ dẫn tới ý thứ hai, ý thứ hai được dẫn sang ý thứ ba tự nhiên như cánh cửa nối từ phòng này sang phòng khác vậy.

Nghe thì có vẻ đơn giản, nhưng thực tế không phải vậy đối với những người mới bắt đầu, khả năng suy nghĩ của họ đang bị tấn công bởi cảm giác sợ hãi. Tuy nhiên, có một cách để liên kết các ý của bạn với nhau rất dễ dàng, nhanh chóng nhưng có vẻ hơi ngớ ngẩn. Tôi đang muốn nhắc đến việc dùng những câu vô nghĩa. Ví dụ như sau: Giả sử bạn muốn thảo luận với một đống lộn xộn các ý, không liên kết với nhau và rất khó nhớ, ví dụ như các từ: con bò, xì gà, Napôlêông, nhà cửa và tôn giáo. Hãy xem nếu chúng ta không thể nối các ý này thành một chuỗi trong một câu đại loại như sau: Con bò hút xì gà và húc vào Napôlêông, và ngôi nhà bốc cháy cùng với tôn giáo".

Bây giờ, hãy đọc lại câu trên trong lúc trả lời những câu hỏi sau: Đâu là ý thứ ba của bài nói đó, thế còn các ý thứ hai, thứ tư, thứ nhất thì sao?

Cách này có hiệu quả không? Câu trả lời là có. Và bạn, người đang cố cải thiện trí nhớ của mình, nên áp dụng cách này.

Bất kỳ một nhóm ý kiên nào cũng dễ dàng liên kết với nhau theo một số cách, và câu liên kết ý càng kỳ lạ thì càng dễ nhớ.

Bạn phải làm gì khi bị gián đoạn

Hãy thử giả sử rằng , thay vì chuẩn bị và đề phòng từ trước, người nói lại bất ngờ cảm thấy đầu óc trống rỗng khi đang giảng trong nhà thờ- bỗng nhiên cô cảm thấy khán giả trước mặt là những chướng ngại vật không thể vượt qua- một tình huống tồi tệ. Niềm kiêu hãnh nổi loạn của cô đã xẹp xuống trong sự bối rối và thất bại. Cô ấy cảm thấy rằng cô ấy có thể nghĩ các ý tiếp theo, hoặc thêm một vài ý nếu chỉ còn mười , mười lăm giây nữa, nhưng chỉ mười lăm giây im lặng trước khán giả cũng là một thảm họa. Vậy phải làm gì? Khi một thượng nghị sỹ nổi tiếng của Mỹ gặp phải tình huống này, ông đã hỏi các khán giả của mình rằng liệu ông nói đã đủ lớn chưa, liệu những khán giả ở phía cuối phòng có thể nghe rõ ông nói hay không. Ông ta lúc đó biết được hòan cảnh của mình. Ông hỏi không phải là để tìm kiếm thông tin. Cái ông đang tìm kiếm là thời gian. Và trong khoảng dừng quan trọng đó, ông vội bắt lấy các suy nghĩ và xử lý chúng.

Nhưng có lẽ sự giải vây hữu hiệu nhất trong tình huống đó là: hãy sử dụng từ cuối cùng, hoặc cụm từ, hoặc ý trong câu cuối của bạn để bắt đầu một câu mới. Cách này sẽ tạo ra một chuỗi dài vô tận, như dòng suối Tennyson,và tôi cũng phải rất lấy làm tiếc mà nói rằng, chuỗi câu đó cũng sẽ nhằm rất ít mục đích như dòng suối Tennyson vậy, sẽ chảy mãi, chảy mãi. Vậy hãy thử xem

cách này có hiệu quả ra sao đối với việc luyện tập. Hãy thử tưởng tượng rằng người nói đang trình bày về Thành công trong kinh doanh, bỗng cảm thấy hết ý sau khi nói hết câu: "Một người lao động bình thường không thể thăng tiến được là vì anh ta không có nhiều hứng thú thực sự đối với công việc của anh ta, do đó anh ta có rất ít sáng kiến".

"Sáng kiến". Hãy bắt đầu câu bằng từ Sáng kiến. Có thể bạn sẽ không có ý tưởng gì để nói và bạn sẽ kết thức câu đó như thế nào, nhưng hãy cứ bắt đầu. Dù đó có thể là sự thể hiện tồi nhưng vẫn còn hơn là buông xuôi đầu hàng.

"Sáng kiến có nghĩa là sự đặc biệt, tự làm việc gì đó mà không đợi người khác phải bảo".

Thật ra đó không phai là một lời bình phẩm sắc sảo. Nó sẽ không khiến bài nói trở thành nổi tiếng. Nhưng ít ra vẫn tốt hơn một sự im lặng đáng sợ phải vậy không? Thế từ cuối cùng mà chúng ta vừa kết thúc là gì? – "đợi người khác phải bảo". Vậy thì hãy bắt đầu câu tiếp theo bằng cụm từ này.

Việc liên tục chỉ bảo, hướng dẫn và điều khiển công nhân của mình, người mà không bao giờ chịu suy nghĩ sáng tạo là một việc bực mình nhất có thể tưởng tượng được.

Thế là chúng ta đã có thêm một câu nữa. Tiếp tục hãy suy nghĩ. Lần này chúng ta sẽ nói điều gì đó về sự tưởng tượng"

Sự tưởng tượng- đó chính là thứ cần cho sáng kiến. Hãy tưởng tượng. Solomon đã từng nói "Ở đâu không có sự tưởng tượng, con người sẽ bị diệt vong"

Sau câu này, chúng ta tạm thời dừng lại sau hai câu liên tiếp. Và chúng ta lại tiếp tục:

Số người công nhân bị tiêu diệt trong trận chiến kinh doanh mỗi năm thật sự rất đáng tiếc. Tôi nói đáng tiếc là bởi vì chỉ cần họ có thêm một chút trung thành, một chút tham vọng, một chút nhiệt tình, những con người này có thể tự đưa mình vượt qua khỏi ranh giới giữa thành công và thất bại. Tuy nhiên những người thất bại lại chưa bao giờ thừa nhận điều này.

Và cứ tiếp tục như thế... Trong khi người diễn thuyết đang nói những điều nhạt nhẽo, vô vị như trên, trong đầu óc anh ta nên cố suy nghĩ về những điều gì anh ta định nói tiếp theo, về ý tiếp theo trong bài nói mà anh ta đã chuẩn bị trước, về những gì anh ta thực sự muốn nói.

Phương pháp chuỗi suy nghĩ vô tận này, nếu cứ kéo dài mãi, có thể sẽ dẫn người nói sa đà vào những chuyện chẳng liên quan gì đến đề tài, ví dụ như tranh luận về những chiếc bánh hoa quả hay giá của những chú chim hoàng yến. Tuy nhiên, phương pháp này vẫn là được coi là sự trợ giúp có giá trị đầu tiên với những đầu óc đang bị tổn thương tạm thời bởi sự quên, và vì thế phương pháp này đã trở thành cứu sống những bài nói đang hấp hối hoặc đang chết hẳn.

Chúng ta không thể cải thiện trí nhớ của mình đối với tất cả mọi thứ?

Trong chương này, tôi đã chỉ ra cách giúp chúng ta có thể cải thiện phương pháp để có những ấn tượng sống động hơn cũng như để tái diễn và liên kết các dẫn chứng của chúng ta lại với nhau. Những trí nhớ là về bản chất là một vấn đề về sự liên tưởng do đó, như giáo sư James đã

chỉ ra, rằng " sẽ không thể cải thiện khả năng nói chung và nói riêng của trí nhớ, chỉ có thể cải thiện trí nhớ của chúng ta đối với một hệ thống đặc biệt của những thứ được liên kết với nhau".

Ví dụ, bằng cách ghi nhớ một câu nói nào đó của Shakespear được trích dẫn, chúng ta có thể cải thiện trí nhớ của chúng ta một cách đáng kinh ngạc về những câu nói trong văn học được trích dẫn. Mỗi một câu trích dẫn mới sẽ tìm ngay thấy rất nhiều bạn bè để liên kết lại trong đầu óc chúng ta. Nhưng việc ghi nhớ mọi thứ từ Hamlet đến Romeo sẽ không hỗ trợ đắc lực cho việc nhớ tất cả các dẫn chứng về thị trường bông hay các sự kiện khác,

Tôi xin nhắc lại một lần nữa: nếu chúng ta áp dụng và sử dụng các nguyên tắc được giới thiệu trong chương này, chúng ta sẽ cải thiện được cách ghi nhớ và tính hiệu quả của việc ghi nhớ; nhưng nếu chúng ta không áp dụng các nguyên tắc này, thì việc ghi nhớ mười triệu dẫn chứng về môn bóng rổ cũng không giúp chúng ta được chút nào trong việc ghi nhớ các dẫn chứng về thị trường chứng khoán. Những dữ liệu không liên quan đến nhau này không thể liên kết lại với nhau. "Đầu óc của chúng ta về bản chất là một bộ máy hợp nhất".

TỔNG KẾT

1. Theo giáo sư tâm lý học nổi tiếng Carl Seashore thì "Một người bình thường thường không sử dụng quá 10% khả năng ghi nhớ bẩm sinh của mình. Anh ta thường lãng phí 90% khả năng ấy bằng cách vi phạm những luật lệ tự nhiên của việc nhớ".

2. Những "luật lệ tự nhiên của việc nhớ" này là: sự ấn tượng, sự tái diễn và sự liên tưởng.

3. Hãy có một ấn tượng sâu sắc và sống động về những gì bạn muốn ghi nhớ. Để làm được điều đó, bạn phải

- Tập trung. Đó là bí quyết của Thoedore Roosevelt

- Quan sát thật kỹ. Hãy có một ấn tượng thật chính xác. Máy ảnh không thể chụp ảnh trong sương mù; vì thế bạn cũng không thể nhớ được từ những ấn tượng mờ nhạt.

- Càng nhiều giác quan tham gia vào ghi nhớ ấn tượng càng tốt. Lincoln thường đọc to tất cả những thứ ông muốn nhớ, vì thế ông có thể có cả những ấn tượng qua âm thanh và hình ảnh.

- Trên tất cả, phải chắc chắn có được ấn tượng bằng mắt. Chúng sẽ dính chặt vào tâm trí bạn. Những dây thần kinh dẫn từ mắt đến não lớn gấp hai nhăm lần những dây thần kinh dẫn từ tai đến não. Mark Twain không thể nhớ

dàn ý bài nói của mình khi sử dụng các chú ý; nhưng khi vứt bỏ tất cả các chú ý đó và sử dụng các bức tranh để gợi nhớ các ý của mình, mọi vấn đề của ông đều biến mất.

4. Luật lệ thứ hai là sự tái diễn. Hàng nghìn tín đồ Hồi giáo có thể nhớ được kinh Côran- quyển sách dài như cuốn Kinh Tân ước vậy - và họ có thể làm được điều này chủ yếu là do sức mạnh của việc tái diễn. Chúng ta có thể nhớ bất cứ thứ gì chúng ta muốn nếu chúng ta cứ nhắc đi nhắc lại chúng . Nhưng khi học tái diễn, hãy nhớ những điều sau:

- Không được chỉ ngồi và nhắc đi nhắc lại một thứ cho đến khi nhớ được nó. Hãy xem xét kỹ vấn đề đó một đến hai lần; sau đó không xem lại nữa. Sau một thời gian, lại đọc hết một lần nữa. Nhắc lại vấn đề đó giữa những lần đọc. Theo cách này, bạn sẽ có thể nhớ một vấn đề chỉ trong một khỏang thời gian bằng một nửa so với cách chỉ ngồi im học vẹt.

- Sau khi ghi nhớ được điều gì, chúng ta thường sẽ quên ngay chỉ sau tám giờ đồng hồ. Vì vậy ngay trước khi trình bày bài nói của mình, bạn hãy xem lại từ đầu đến cuối một lần nữa.

5. Luật lệ thứ ba của ghi nhớ là việc liên tưởng. Cách duy nhất để ghi nhớ tất cả mọi thứ là liên hệ chúng với một vài sự kiện khác. Giáo sư James đã nói: "Bất cứ điều gì xuất hiện trong đầu đều phải được giới thiệu; và khi đã được giới thiệu, nó sẽ có liên hệ với điều gì đó đã tồn tại từ trước... Người nào nghĩ nhiều về về những điều mình đã biết và đan kết chúng trong mối quan hệ tổng hợp nhất, người đó sẽ có trí nhớ tốt nhất."

6. Khi bạn muốn liên hệ một điều gì đó với các điều khác đã sẵn có trong đầu,hãy nghĩ kỹ về điều đó xét trên tất cả các khía cạnh. Tự đặt ra những câu hỏi đại loại như "Tại sao nó lại như vậy? Nó diễn ra như thế nào? Nó diễn ra khi nào? Nó diễn ra ở đâu? Ai đã nói như vậy?"

7. Để nhớ tên một người lạ, hãy hỏi những câu hỏi về tên của họ, ví dụ như cách đánh vần... Hãy quan sát kỹ vẻ bề ngoài của người đó. Cố gắng liên hệ giữa tên và gương mặt của anh ta. Tìm hiểu về nghề nghiệp của anh ta và cố sáng tạo ra một câu vô nghĩa nào đó để liên hệ tên và nghề nghiệp của anh ta với nhau.

8. Để nhớ ngày tháng, hãy liên hệ chúng với những ngày quan trọng đã có sẵn trong đầu bạn. Ví dụ, năm kỷ niệm ba trăm năm ngày sinh của Shakespear là trong giai đoạn nội chiến.

9. Để nhớ những ý trong bài nói của mình, hãy sắp xếp chúng theo một thứ tự lôgic mà điều này dẫn đến điều kia một cách tự nhiên. Thêm vào đó, bạn có thể nghĩ ra một câu vô nghĩa nào đó ghép các ý đó lại với nhau.

10. Trong trường hợp bạn không đề phòng trước, nếu đột nhiên bạn quên những gì bạn định nói, bạn có thể tự cứu bản thân thoát khỏi sự thất bại hoàn toàn bằng cách sử dụng từ cuối cùng trong câu cuối cùng bạn vừa nói để bắt đầu một câu mới. Điều này có thể cứ kéo dài mãi cho đến khi bạn nghĩ ra ý tiếp theo.

CHƯƠNG NĂM

NHỮNG THÀNH TỐ CHÍNH ĐỂ DIỄN ĐẠT HIỆU QUẢ

Những dòng chữ này được viết đúng vào lễ kỷ niệm ngày mất của Bá tước Ernest Shackleton - ngày mùng năm tháng một. Ông qua đời khi đang ở trên một con tàu sang trọng có tên "Thám hiểm", tiến về phía nam để khám phá khu vực Antarctic. Ngay khi đặt chân lên trên con tàu "Thám hiểm", tất cả các hành khách đều bị thu hút bởi những dòng thơ dưới đây được khắc trên một chiếc đĩa làm bằng đồng thau:

Nếu con có thể mơ mà không làm cho những giấc mơ điều khiển mình;

Nếu con có thể suy nghĩ mà không làm cho những ý nghĩ trở thành mục tiêu của mình;

Nếu con có thể có được chiến thắng rực rỡ và đối mặt với thất bại ê chề;

Và đối xử với hai kẻ mạo danh này như nhau,

Nếu con có thể điều khiển trái tim, và khối óc, và sức khỏe của mình

Để phục vụ con lâu dài sau khi chúng không còn hoạt động nữa;

Và do đó vẫn tiếp tục tồn tại khi mà không có gì trong con cả

Trừ niềm tin mà nói với chúng rằng, " Hãy cố lên,"

Nếu con có thể lấp đầy một phút khó khăn

Với sáu mươi giây đáng giá đi hết một quãng đường

Trái đất sẽ là của con và mọi thứ đều ở trong đó,

Và, còn hơn thế nữa, con sẽ là một người đàn ông thực thụ, con trai của ta.

Shackleton đã gọi những dòng thơ đó là "Linh hồn của con tàu Thám hiểm"; và đúng như vậy, những dòng thơ thật sự là tinh thần mà người thủy thủ phải có khi quyết định tham gia chuyến đi đến cực Nam của trái đất hay để có được sự tự tin khi phát biểu trước công chúng.

Nhưng tiếc thay tôi phải nói rằng đó không phải là tinh thần mà không phải ai cũng có được khi nhập môn "Diễn thuyết trước công chúng". Nhiều năm trước đây, khi tôi lần đầu tiên tham gia vào công tác giáo dục, tôi hết sức ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều sinh viên đăng ký vào học những lớp buổi tối nhưng rồi bỏ cuộc giữa chừng, để lại đằng sau những mục tiêu đã đặt ra từ trước. Số lượng các em sinh viên này là khá lớn và đáng báo động. Thật là một nhận xét đáng buồn về bản chất của con người.

Đây đã gần là ở giữa cuốn sách, và tôi biết, từ kinh nghiệm của bản thân, rằng một vài độc giả mà có chút ít kiến thức về môn diễn thuyết học đã cảm thấy hết hứng thú bởi vì họ vẫn chưa chiến thắng được sự hồi hộp khi đứng trước thính giả và tạo được sự tự tin. Thật là đáng tiếc, bởi vì "Đáng thương cho những người không có tính kiên

nhẫn. Vết thương nào mà không cần thời gian để lành?"

Sự cần thiết của tính kiên trì

Khi chúng ta bắt đầu học một điều gì mới, chẳng hạn như tiếng Pháp, chơi đánh gôn hay phát biểu trước công chúng, chúng ta không bao giờ tiến bộ đều cả. Chúng ta bắt đầu môn học với sự hứng khởi mạnh mẽ hoặc là nhảy vọt bất thình lình. Nhưng sau đó, sự tiến của chúng ta sẽ dừng lại trong một thời gian, hay thậm chí chúng ta còn bị thụt lùi và mất đi một số kỹ năng đã học được trước đó. Những giai đoạn đình trệ, hay là thụt lùi này không hề xa lạ gì đối với các nhà tâm lý học và chúng được đặt tên là "tình trạng ít hoặc không thay đổi tiếp sau thời kỳ tăng trưởng hoặc phát triển nhanh trong đồ thị biểu diễn quá trình học tập". Những sinh viên theo học môn diễn thuyết trước công chúng đôi khi sẽ không có sự tiến bộ nào trong vòng hàng tuần liền khi các em rơi vào tình trạng không tiến triển của đường học tập. Cho dù có cố gắng hết sức, các em cũng không thể thoát ra được tình trạng đó. Những sinh viên yếu đuối sẽ bỏ cuộc trong sự chán nản, còn đối với những sinh viên kiên nhẫn, các em sẽ đột nhiên nhận thấy rằng, hết sức bất ngờ và nhanh chóng, không biết tại sao và như thế nào mà các em đã có một sự tiến bộ vượt bậc. Đó là vì các em đã ra khỏi giai đoạn đình trệ như một chiếc máy bay đang cất cánh. Một cách bất ngờ, các em đã nắm được cốt lõi của vấn đề. Một cách bất ngờ, các em đã nắm được tính tự nhiên, sức mạnh và sự tự tin trong cách diễn đạt ý của mình.

Bạn có thể luôn, như chúng tôi đã nhắc đến ở đâu đó

trong cuốn sách này, trải qua những nỗi sợ hãi ngắn, một vài cú sốc, và lo lắng trong những thời điểm đầu tiên khi bạn đứng phát biểu trước khán giả. Nhưng nếu bạn kiên trì bạn sẽ sớm xóa bỏ được tất cả mọi thứ trừ nỗi sợ hãi ban đầu; và đó sẽ chỉ là nỗi sợ hãi ban đầu, không hơn không kém. Sau một vài câu đầu tiên, bạn sẽ kiểm soát được mình. Bạn sẽ phát biểu với niềm thích thú.

Luôn luôn là như thế

Có một lần, một chàng trai trẻ rất say mê nghiên cứu pháp luật, viết thư cho tổng thống Lincoln để xin lời khuyên, và tổng thống Lincoln đã trả lời: "Nếu cậu đã quyết tâm trở thành một luật sư, thì cậu đã đi được hơn một nửa quãng đường rồi đấy… Luôn luôn tâm niệm trong đầu rằng chính sự quyết tâm của cậu là thứ quan trọng hơn tất cả các nhân tố khác."

Tổng thống Lincoln biết rõ điều này. Ông đã từng trải qua những thời điểm như vậy. Thời gian đến trường của ông trong cả cuộc đời không quá mười một năm. Còn các quyển sách ư? Lincoln đã từng nói ông đã đi bộ để mượn hết tất cả các cuốn sách trong vòng bán kính 50 dặm (khoảng 90 km) kể từ nhà của ông. Lửa thường luôn sáng suốt đêm trong phòng. Đôi khi ông đọc dưới ánh sáng của ngọn lửa. Giữa những khúc củi khô nhóm lửa đó có những khe hở, và Lincoln thường đặt cuốn sách của mình giữa các khe hở đó. Ngay khi trời vừa sáng đủ để đọc, ông liền trở mình trên chiếc giường lá, dụi mắt và mang sách ra "ngấu nghiến" tiếp.

Ông đi bộ hai mươi đến ba mươi dặm để nghe một

người diễn thuyết về một chủ đề và trở về nhà, ông thực hành các buổi nói chuyện ở mọi nơi - trên cánh đồng, trong rừng, trước những đám đông tụ tập ở cửa hàng bán rau quả của Jone ở Gentryville. Ông tham gia hội văn học và các cuộc tranh luận tại New Salem và Springfield, và thực hành diễn thuyết chăm chỉ nói về các chủ đề của thời đó giống như các bạn đang làm bây giờ.

Tâm lý về sự thấp kém của mình luôn làm ông lo lắng. Sự có mặt của các bà các cô khiến ông cảm thấy bẽn lẽn, không nói lên lời. Khi đang trong giai đoạn tìm hiểu bà Mary Todd, Lincoln thường ngồi một cách rụt rè, im lặng trong phòng khách, không thể cất lên lời, chỉ biết lắng nghe trong khi bà Mary nói. Nhưng đó là người đàn ông mà bằng thực hành chăm chỉ và nghiên cứu tại nhà đã biến ông thành một nhà diễn thuyết, một người đã có cuộc tranh luận với nhà hùng biện nổi tiếng, thượng nghị sỹ Douglas. Đó là người đàn ông mà một lần nữa trong bài diễn văn nhậm chức lần thứ hai đọc tại Gettysburg, đã đạt được tới đỉnh cao của tài diễn đạt mà ít người có khả năng đạt tới từ trước tới nay.

Một nhận định chính xác mà tổng thống Lincoln rút ra được từ những thiệt thòi lớn và cuộc đấu tranh đầy khó khăn của bản thân ông : "Nếu cậu đã quyết tâm trở thành một luật sư, thì cậu đã đi được hơn một nửa quãng đường rồi đấy."

Có một bức tranh tuyệt vời về Abraham Lincoln trong văn phòng Tổng thống. Theodore Roosevelt đã nói "Thường khi tôi phải quyết định một vấn đề nào đó, những vấn đề mà rất khó để đưa ra quyết định cuối cùng, những

vấn đề mà tồn tại các quyền và lợi ích trái ngược nhau, tôi lại nhìn vào ảnh cố tổng thống Lincoln và cố gắng tưởng tượng xem ông sẽ làm gì nếu ở trong tình thế của tôi. cố gắng tìm ra ông sẽ giải quyết như thế nào trong tình huống tương tự. Có thể điều này làm bạn ngạc nhiên và khó hiểu, nhưng, thật lòng mà nói, nó dường như giúp tôi đưa ra quyết định dễ ràng hơn."

Tại sao chúng ta lại không thử phương pháp của tổng thống Roosevelt nhỉ? Tại sao lại không, nếu bạn cảm thấy không được khuyến khích, cảm thấy muốn bỏ cuộc tranh đấu để trở thành một nhà diễn thuyết, tại sao không lôi từ trong túi của bạn một tờ năm đôla có hình tổng thống Lincoln, và tự hỏi xem liệu ông sẽ làm thế nào trong những tình cảnh này. Bạn sẽ biết ông sẽ làm gì. Bạn biết ông đã làm gì. Sau khi ông Lincoln bị Stephen A. Douglas đánh bại trong cuộc chạy đua chức thượng nghị sỹ, ông đã kêu gọi những người ủng hộ mình đừng "bỏ cuộc sau một hay một trăm lần thất bại."

Sự cố gắng chắc chắn sẽ được đền đáp

Bạn khó có thể tưởng tượng ra niềm mong mỏi của tôi là bạn mở cuốn sách này ra đọc trong bữa sáng, liên tục một tuần liền cho đến khi bạn nhớ tất cả các từ của giáo sư William James, một nhà tâm lý học nổi tiếng của Đại học Harvard:

Đừng để bất cứ một sinh viên nào lo lắng về kết quả giáo dục của anh ta, cho dù là anh ta đang theo học ngành nào đi chăng nữa. Nếu anh ta học tập chăm chỉ mỗi ngày, anh ta có thể chắc chắn rằng mình sẽ được kết quả cuối

cũng như mong muốn. Anh ta có thể, với một sự chắc chắn một trăm phần trăm, tin tưởng là vào một buổi sáng đẹp trời, khi thức dậy, anh ta sẽ nhận thấy mình là một trong những người tài giỏi nhất của thế hệ hiện tại, cho dù đó là bất cứ môn học nào mà anh ta đã chọn.

Và nào bây giờ, dựa trên kết luận của của vị giáo sư nổi tiếng James, tôi xin khẳng định lại rằng nếu bạn theo đuổi phương pháp tự học diễn thuyết một cách chuyên cần và với lòng đam mê nhiệt huyết, thực hành liên tục một cách có khoa học, bạn có thể tự tin hy vọng rằng vào một buổi sáng đẹp trời khi thực dậy, bạn sẽ thấy mình là một trong những nhà diễn thuyết tài ba nhất trong thành phố bạn đang sống hay cộng đồng dân cư ở đó.

Cho dù bạy dù bạn cảm thấy điều này là lạ lùng và khó hiểu thế nào đi chăng nữa, nhưng đấy là một sự thật như một chân lý. Một người đàn óc với trí lực kém cỏi và tính cách yếu ớt, và chả có gì đáng nói cả, sẽ chắc chắn không được nêu tên trong Daniel Webster địa phương; nhưng với bất kỳ lý do nào thì lời khẳng định này vẫn đúng.

Tôi sẽ minh họa nó bằng một vị dụ cụ thể:

Cựu thống đốc bang New Jersey, Stokes, tham dự một bữa tiệc lớn nhân dịp kết thúc lớp học diễn thuyết tại Trenton. Ông nhận xét rằng các bài diễn văn mà ông nghe được từ những sinh viên trong buổi tối hôm đó có chất lượng tương đương với các bài diễn văn mà ông nghe tại Thượng và Hạ nghị viện ở Washington. Những bài diễn văn tại Trenton là được các doanh nhân phát biểu, những người mà một vài tháng trước đó không thể nói năng mạch

lạc bất cứ một điều gì do nỗi sợ khán giả gây nên. Họ không phải là một Ciceros thời mới bắt đầu; những doanh nhân New Jersey; họ là những doanh nhân bình thường như bao doanh nhân khác ở trên nướcMỹ. Song họ tỉnh dậy vào một buổi sáng đẹp trời và nhận thấy là họ đã trở thành những nhà diễn thuyết tài năng của thành phố mình.

Toàn bộ câu hỏi liên quan tới sự thành công của bạn trở thành một nhà diễn thuyết hoàn toàn phụ thuộc vào 2 điều – năng khiếu của bạn, và độ sâu và sức mạnh của sự mong muốn của bạn. Giáo sư James đã từng nói: "Trong hầu hết bất cứ môn học nào, niềm đam mê của bạn đối với môn học sẽ giúp bạn thành công. Nếu bạn thật sự muốn có được một kết quả, bạn sẽ hầu như chắc chắn đạt được nó. Nếu bạn mong ước trở nên giàu có, bạn sẽ giàu có; nếu bạn mong ước được người khác học hỏi mình, bạn sẽ được người khác học hỏi; nếu bạn mong ước trở thành người tốt, bạn sẽ trở thành người tốt. Nhưng chỉ khi bạn phải thực sự mong muốn chúng và mong muốn chúng như là một điều duy nhất, và trong cùng thời gian đó không mong ước mạnh như thế một trăm thứ khác không có mối quan hệ". và giáo sư James có lẽ sẽ thêm vào, với tính đúng đắn tương tự "Nếu bạn muốn là một nhà diễn thuyết trước công chúng một cách đầy tự tin, bạn sẽ là một nhà diễn thuyết trước công chúng một cách đầy tự tin. Nhưng bạn phải thực sự mong muốn điều này."

Tôi đã biết và quan sát kỹ lưỡng khoảng hàng nghìn người, cả nam lẫn nữ, đang cố gắng có được sự tự tin và khả năng nói chuyện trước công chúng. Những người mà thành công chỉ trong một thời gian ngắn là những cá nhân

có tài năng đặc biệt. Còn đối với phần lớn những người khác, họ là những công dân bình thường mà bạn có thể gặp ở bất cứ đâu trong thành phố. Nhưng họ vẫn luôn cố gắng. Những người thông minh một chút đôi khi lại cảm thấy chán chường hoặc quá bị ảnh hưởng bởi việc kiếm tiền, và họ không tiến được xa; nhưng những người bình thường mà có niềm tin và ý chí - ở cuối chương, họ nằm trong những người giỏi nhất.

Điều đó hoàn toàn tự nhiên và mang tính con người. Bạn không thấy những điều tương tự luôn xảy ra trong ngoại thương và trong các nghề nghiệp sao? Ông Rockefeller đã nói rằng thành tố cơ bản đầu tiên dẫn tới sự thành công trong công việc kinh doanh là tính kiên nhẫn. Tương tự như vậy, nó chính là một trong những thành tố cơ bản đầu tiên cho sự thành công ở đây.

Đại tướng Foch đã đưa một trong những đội quân vĩ đại đại nhất mà thế giới từng biết đến tới chiến thắng, và ông tuyên bố rằng ông chỉ có một bí quyết : không bao giờ tuyệt vọng.

Khi người Pháp rút về Marne vào năm 1914, tướng quân Joffre đã ra lệnh cho các vị tướng dưới quyền của mình, những người mà nắm giữ trong tay khoảng 2 triệu quân, thôi không rút lui và chuẩn bị một cuộc tấn công. Cuộc chiến mới này, một trong những cuộc chiến mang tính quyết định nhất trong lịch sử thế giới, đã diễn ra hết sức khốc liệt trong vòng 2 ngày khi tướng Foch, người chỉ huy quân đội trung tâm của tướng Joffre, gửi cho ông một bức điện táo bạo nhất trong lịch sử quân sự: "Quân trung

tâm của tôi đang bị phá vỡ. Tôi có quyền rút lui. Tình thế rất tuyệt vời. Tôi sẽ tấn công."

Cuộc tấn công đó đã cứu cả Paris.

Như vậy, khi mà cuộc chiến có vẻ như là khốc liệt nhất và hầu như hoàn toàn mất hy vọng, khi mà quân trung tâm của bạn bị pháo vỡ và bạn có quyền rút lui, "tình thế rất tuyệt vời". Tấn công! Tấn công! Tấn công, và bạn sẽ cứu được phần tốt nhất của bạn – lòng dũng cảm và niềm tin của bạn.

Trèo lên đỉnh "Kaiser hoang dã"

Cách đây vài mùa hè, tôi đã tiến hành đo đạc độ cao của một ngọn núi trong dãy núi Alps Ốx-trây-li-a. Ngọn núi đó có tên là Kaiser hoang dã. Baedeker cho biết việc trèo lên ngọn núi đó là khá khó khăn và một người leo núi không chuyên thì phải cần đến sự hướng dẫn. Chúng tôi, tôi và một người bạn của tôi, lại không có người hướng dẫn nào, và tất nhiên chúng tôi là dân nghiệp dư; và một người lạ đã hỏi liệu chúng tôi nghĩ là chúng tôi sẽ thành công. Câu trả lời của chúng tôi là: "Tất nhiên rồi".

Ông khách lạ tỏ ra nghi ngờ, liền hỏi tiếp: "Điều gì khiến các bạn nghĩ vậy?"

Tôi nói: "Những người khác đã thành công mà không cần đến sự chỉ dẫn, do đó tôi biết chắc rằng chúng tôi hoàn toàn có thể làm được, và tôi không bao giờ chấp nhận một suy nghĩ thất bại."

Xét về khả năng leo núi, tôi là người mới, biết rất ít kỹ năng; nhưng tôi đã chuẩn bị tâm lý trước cho mình rồi. Và

đó là tâm lý cần thiết để làm bất cứ điều gì từ việc diễn thuyết trước công chúng đến trèo lên đỉnh Everest.

Hãy nghĩ đến sự thành công. Hãy tưởng tượng là bạn đang nói chuyện trước mọi người với một sự tự chủ tuyệt vời.

Bạn hoàn toàn có thể làm được như vậy một cách dễ dàng. Hãy tin rằng bạn sẽ thành công. Hãy tin chắc vào điều đó và sau đó bạn sẽ làm những công việc cần thiết để mang lại thành công đó.

Đô đốc Dupon đưa ra nửa tá lý do rất hợp lý tại sao ông ta không đưa tàu chiến của mình vào cảng Charleston. Đô đốc Farragut chăm chú lắng nghe những lý do đó. Sau đó ông nói: "Nhưng còn một lý do mà ông vẫn chưa nêu ra."

Đô đốc Dupon hỏi: "Lý do gì vậy?"

Câu trả lời là: "Ông không tin rằng ông có thể làm được điều đó."

Điều đáng giá nhất mà hầu hết các sinh viên của môn học diễn thuyết trước công chúng đều thu lượm được là bản thân họ có một sự tự tin ngày càng tăng, và ngoài ra là một sự tin tưởng rằng họ có khả năng làm được như vậy. Và hơn thế nữa, điều gì quan trọng hơn đối với sự thành công của một người trong một lĩnh vực khác mà người đó theo đuổi?

Niềm tin chiến thắng

Đây là một lời khuyên chí lý của ông Elbert Hubbard mà tôi không thể không trích dẫn. Nếu một người đàn ông hay đàn bà bình thường sống theo lời khuyên đó, anh hay chị ta sẽ hạnh phúc hơn, và giàu có hơn:

Mỗi khi bạn đi ra ngoài, hãy đi thẳng người, ngẩng cao đầu, và hít thở thật đầy không khí trong lành; hãy đón những tia nắng mặt trời; hãy tươi cười với những người bạn của mình và để tâm hồn được thanh thản. Đừng sợ bị hiểu lầm và đừng lãng phí bất kỳ phút nào để nghĩ về kẻ thù của mình. Hãy cố gắng luôn nghĩ đến những điều bạn muốn làm, và sau đó, bạn hãy tiến thẳng đến những mục tiêu mình đã đặt ra, đừng thay đổi phương hướng đột ngột. Hãy hướng tâm chí của bạn vào những điều cao cả và lớn lao mà bạn muốn làm, và sau đấy, khi thời gian lặng lẽ trôi qua, bạn sẽ tự nhiên nhận thấy mình đã nắm được những cơ hội cần thiết để đạt được ước nguyện của bạn giống như những rặng san hô lấy những chất cần thiết cho sự sống của chúng từ những đợt thủy triều đến rồi đi. Hãy luôn để trong đầu hình ảnh của một người tài giỏi và tốt đẹp mà bạn luôn ngưỡng mộ, và những ý nghĩ mà bạn giữ hàng giờ liền sẽ biến bạn trở thành người đó... Ý nghĩ là tối cao. Hãy gìn giữ thái độ tâm lý đúng đắn – thái độ của sự dũng cảm,thẳng thắn và vui tươi. Nghĩ đúng tức là sáng tạo. Tất cả mọi thứ đều xuất phát từ lòng mong ước và tất cả những người cầu nguyện chân thực đều được Chúa nghe thấy. Chúng ta sẽ trở thành người mà trái tim chúng ta hướng đến. Hãy đi thẳng người và ngẩng cao đầu. Chúng ta là những vị thánh trong vỏ bọc.

Napoleon, Wellington, Lee, Grant, Foch – tất cả những vị tướng nổi tiếng này đều nhận ra rằng niềm tin chiến thắng của quân đội và sự tin tưởng của họ vào khả năng chiến thắng là nhân tố hàng đầu trong việc quyết định sự thắng lợi.

Tướng Marshall đã từng nói: "Chín mươi nghìn quân thua trận đầu hàng trước chín mươi nghìn quân thắng trận chỉ bởi vì họ cảm thấy chán nản, bởi vì họ không còn tin vào chiến thắng nữa, bởi vì họ không có tinh thần chiến đấu – đó là sự kết thúc của tinh thần phản kháng của họ."

Hay nói cách khác, chín mươi nghìn quân thua trận không phải vì họ bị đánh bại về mặt thể lực mà bởi vì họ bị đánh bại về mặt tinh thần, bởi bì họ đã bị mất đi niềm tin và lòng dũng cảm. Không hề có một niềm hy vọng nào cho với một đội quân như vậy.

Giáo sỹ Frazier, một cựu giáo sỹ cao cấp trong Hải quân Mỹ, phỏng vấn những người muốn được gia nhập hiệp hội giáo sỹ phục vụ trong Chiến tranh Thế giới thứ nhất. Khi được hỏi phẩm chất rất là quan trọng nhất cho sự thành công của một giáo sỹ trong Hải quân, ông trả lời trong 4 từ: "Lòng vị tha, tính trí tuệ, tính cam đảm và sự kiên định."

Những đức tính đó cũng là điều kiện tiên quyết cho sự thành công trong nghề diễn thuyết. Hãy coi chúng là khẩu hiệu của bạn. Hãy lấy bài thơ của Robert Service làm ca khúc chiến đấu của bạn:

Khi bạn bị lạc trong một nơi hoang dã, và bạn sợ hãi
như một đứa trẻ,
Và tử thần đang hiện ra trước mắt.
Và bạn thấy đau đớn vì một điều thật tồi tệ, nó phù
hợp với Hoyle
Và với khẩu súng trong tay và... tự sát.
Nhưng đạo lý của một con người, nói rằng:
"Hãy chiến đấu với tất cả sức lực bạn có thể,"

Và sự tự hủy hoại là không được phép.
Trước cái đói và kẻ thù, ồ, thật là dễ dàng để bóp cò...
Bữa sáng ở địa ngục thật là khó ăn.

Bạn đã chán cuộc chơi! "Ồ, bây giờ, đó là một điều đáng xấu hổ."
Bạn trẻ tuổi và bạn dũng cảm và bạn thông minh.
"Bạn vừa gặp một tình huống khó khăn!" Tôi biết – nhưng đừng kêu ca.
Hãy cố lên, làm hết sức mình, và chiến đấu.
Chính sự nỗ lực sẽ mang lại chiến thắng cho bạn.
Do đó, đừng là một người thiếu ý chí, đừng là một con báo già!
Hãy sử dụng sự cam đảm của bạn; thật là dễ dàng để bỏ cuộc;
Thật là khó để luôn có thể luôn ngẩng cao đầu.

Rất dễ khóc khi bạn bị đánh bại – và chết
Rất dễ dàng chạy chốn hay bỏ cuộc;
Nhưng hãy chiến đấu khi niềm hy vọng đã tắt,
Tại sao, đó là chiến lược tốt nhất trong tất cả!
Và cho dù bạn có trở nên kiệt sức
Tất cả đều bị vỡ gãy và bị đánh bại và thành sẹo,
Hãy cố chỉ một lần nữa thôi – để chết rất dễ
Để tồn tại mới khó.

TỔNG KẾT

1. Chúng ta không bao giờ tiến bộ dần đều trong việc học bất cứ cái gì – từ đánh gôn, tiếng Pháp, cho đến diễn thuyết trước công chúng. Có thể ban đầu, chúng ta có bước khởi đầu nhảy vọt. Sau đó chúng ta không hề có sự tiến triển nào trong vòng vài tuần, thậm chí có thể bị thụt lùi. Các nhà tâm lý học gọi những giai đoạn này là những giai đoạn của sự đình trệ - "tình trạng không tiến triển của đường học tập". Các bạn có thể sẽ nỗ lực trong một thời gian dài nhưng vẫn không thể thoát khỏi tình trạng không tiến triển đó để sang một giai đoạn tiến bộ mới. Một vài người, do không nhận ra sự kỳ lạ về cách mà chúng ta tiến bộ, sẽ trở nên chán chường trên giai đoạn đình trệ của đường học tập và bỏ cuộc. Điều đó thật là hết sức đáng tiếc bởi vì nếu họ kiên trì, nếu họ chăm chỉ luyện tập, bỗng nhiên họ sẽ nhận ra rằng họ đã cất cánh như một chiếc máy bay và có sự tiến bộ vượt bậc trong một thời gian rất ngắn.

2. Bạn có thể sẽ cảm thấy khó khăn để bắt đầu một bài phát biểu. Nhưng nếu bạn bền chí, bạn sẽ sớm loại bỏ được mọi rào cản ngoại trừ những bối rối ban đầu; và, sau khi bạn đã phát biểu được một vài phút, những bối rối đó cũng tan biến luôn.

3. Giáo sư James đã chỉ ra là không ai sẽ phải lo lắng

về kết quả học tập của mình với điều kiện là người đó học tập chăm chỉ, "Anh ta có thể, với một sự chắc chắn một trăm phần trăm, tin tưởng là vào một buổi sáng đẹp trời, khi thức dậy, anh ta sẽ nhận thấy mình là một trong những người tài giỏi nhất của thế hệ hiện tại, cho dù đó là bất cứ môn học nào mà anh ta đã chọn." Sự thật mang tính tâm lý học này mà vị giáo sư nổi tiếng của trường đại học Harvard đã nhận ra cũng đúng với cả bạn và những nỗ lực mà bạn bỏ ra trong việc họ môn diễn thuyết. Không thể có bất cứ sự nghi ngờ nào về điều này. Những người mà đã từng thành công trong lĩnh vực này, nói chung, không phải là những người có khả năng đặc biệc. Nhưng họ lại được Chúa trời phú cho đức tính kiên trì và lòng quyết tâm sắt đá. Họ luôn cố gắng, và họ đã thành công.

4. Việc bạn nghĩ mình sẽ thành công trong môn học diễn thuyết trước công chúng giúp bạn thành công. Bởi vì bạn sau đó sẽ làm những công việc cần thiết để mang lại thành công đó.

5. Nếu bạn cảm thấy muốn bỏ cuộc, hãy thử phương pháp của Theddy Roosevelt bằng cách nhìn vào hình ảnh của cố tổng thống Lincoln và tự hỏi rằng liệu ông ta sẽ làm gì nếu ở trong những hoàn cảnh tương tự.

6. Vị giáo sỹ cao cấp của hải quân Mỹ trong suốt giai đoạn Chiến tranh Thế giới thứ nhất đã nói rằng những phẩm chất thiết yếu cho sự thành công của một giáo sỹ trong quân đội có thể được tóm gọn trong 4 cụm từ. Chúng là gì?

CHƯƠNG VI

BÍ MẬT CỦA PHƯƠNG PHÁP DIỄN ĐẠT HIỆU QUẢ

Ngay sau khi cuộc chiến tranh Thế giới lần thứ nhất kết thúc, tôi gặp hai người anh trai tại London, Ngài Ross và Ngài Keith Smith. Hai người này vừa thực hiện chuyến bay đầu tiên từ London tới Ốx-trây-li-a, và dành được giải thưởng năm mươi nghìn đôla do chính phủ Úc trao tặng. Họ đã làm cho cả Đế chế Anh khâm phục và đã được nhà vua phong tước hiệu Hiệp sỹ

Đại úy Hurley, một nhiếp ảnh gia nổ tiếng, đã bay cùng với họ trong một phần quãng đường của cuộc hành trình để ghi lại những thời điểm đáng nhớ; sau khi chuyến bay kết thúc, tôi giúp họ chuẩn bị một cuộc nói chuyện có ảnh minh họa về chuyến bay đó và hướng dẫn họ cách thể hiện nó. Họ kể lại cuộc hành trình hai lần một ngày, một lần vào vào buổi chiều và một lần vào buổi tối, trong vòng bốn tháng tại hội trường Philharmonic ở London.

Hai người có kinh nghiệm giống hệt nhau, cùng ngồi cạnh nhau khi họ bay nửa vòng trái đất; và có những buổi nói chuyện giống nhau, gần như từng từ một. Tuy thế, xét cho cùng thì không hẳn là như thế.

Còn có một thứ gì đấy ngoài những câu chuyện trong các buổi nói chuyện. Đó là không khí của buổi nói chuyện. "Ý nghĩa của điều mà bạn muốn nói phụ thuộc một phần lớn vào cách mà bạn diễn đạt điều đó."

Tôi đã có lần ngồi cạnh một người phụ nữ trẻ trong một buổi hòa nhạc ngoài trời. Người phụ nữ này đang đọc bản nhạc Mazurka của Chopin khi mà Paderewski đang chơi bản nhạc đó. Cô ta tỏ ra bối rối. Cô ta không thể hiểu được điều này. Những nốt nhạc mà ông ta chơi chẳng khác gì những nốt nhạc mà cô đã từng gảy; nhưng kỳ lạ thay giai điệu của cô hết sức bình thường trong khi đó, giai điệu của anh ta thật là truyền cảm, mượt mà, một sự biểu diễn làm mê hoặc khán giả. Thực ra vấn đề không chỉ ở những nốt nhạc mà là cả cách thức mà anh ta gảy chúng, một cảm giác, một kỹ năng, một tính cách mà anh ta đặt vào trong những nốt đàn. Chính những thứ đó đã làm nên sự khác biệt giữa một người bình thường và một thiên tài.

Brullof, một họa sỹ bậc thầy người Nga, đã sửa bức họa của một cậu học sinh. Cậu học sinh hết sức ngạc nhiên trước bức tranh đã được sửa, thốt lên: "Tại sao thầy mới chỉ có thay đổi vài đường nét mà bức tranh đã trở nên sống động lạ thường." Brullof trả lời: "Nghệ thuật bắt đầu từ những thứ nhỏ bé như thế đấy." Đó là sự thực đối với diễn thuyết như là đối với hội họa và âm nhạc của Paderewski

Điều tương tự xảy ra khi một người diễn thuyết. Có một câu châm ngôn cổ trong Quốc hội Anh là mọi thứ đều phụ thuộc vào cách mà người nói thể hiện chứ không phụ thuộc vào bản thân thứ đó. Quintilian đã nói điều từ lâu xa

xưa, cái thời mà nước Anh còn là một thuộc địa xa xôi hẻo lánh của Đế chế Rome.

Giống như hầu hết các câu châm ngôn, nó cần phải được tính đến cum grano salis; nhưng diễn đạt tốt sẽ có thể phát triển rộng một vấn đề hết sức nhỏ bé. Tôi thường tham dự những cuộc thi tại trường đại học và nhận thấy rằng không phải lúc nào những người diễn thuyết có tài liệu tốt nhất cũng chiến thắng. Mà thường là những người diễn thuyết có thể trình bày hiệu quả khiến cho các tài liệu của người đó có tính thuyết phục cao nhất.

Huân tước Morley đã từng có nhận xét hóm hỉnh: "Có ba điều ảnh hưởng đến kết quả diễn thuyết. Đó là ai nói, anh ta nói như thế nà, và anh ta nói gì – và trong ba nhân tố đó, nhân tố cuối cùng là kém quan trọng hơn cả." Một sự phóng đại chăng? Đúng vậy, nhưng nếu loại bỏ đi những phần nổi, bạn sẽ tìm thấy sự thật ẩn sâu bên trong nhận xét đó.

Edmund Burke đã viết những bài diễn văn rất logic và mang tính thuyết phục cao với cấu trúc chặt chẽ đến nỗi mà ngày nay, một nửa số trường đại học toàn quốc coi các bài viết của ông như là những bài diễn văn mẫu; nhưng Burke, với tư cách là một nhà diễn thuyết, thì lại không hề thành công. Ông ta không có khả năng diễn đạt những ngôn từ tuyệt vời của mình, làm cho chúng trở nên lôi cuốn người nghe; do đó ông ta bị gọi là "cái chuông của bữa tối" của Hạ nghị viện. Mỗi khi ông ta đứng lên phát biểu, các ông nghị khác lại tìm cớ lũ lượt đi ra ngoài.

Bạn có thể dùng hết sức để ném một viên đạn thép vào một người, nhưng bạn không thể làm cho anh ta bị thương.

Nhưng nếu đặt thuốc súng sau một cây nến làm từ mỡ động vật, bạn có thể bắn cây nến đó xuyên qua một bảng làm bằng gỗ thông. Tôi tiếc phải thừa nhận rằng nhiều bài diễn văn kiểu "nến làm từ mỡ động vật" nhưng có thuốc súng lại gây ấn tượng hơn những bài diễn văn kiểu "đạn bọc thép" nhưng lại không có một lực nào đằng sau cả.

Do đó, hãy chú trọng tới cách diễn đạt của bạn.

Phương pháp truyền đạt là gì?

Một đại lý bán hàng đang làm gì khi "chuyển" một mặt hàng mà bạn đã mua? Có phải người lái xe chỉ đơn thuần ném nó vào sân nhà bạn rồi đi thẳng không? Việc một người đưa bưu phẩm tới tận tay bạn liệu có giống như cách làm trên của người lái xe.? Một cậu bé có nhiệm vụ truyền tin mang tin tức đó trực tiếp thông báo cho người mà cần được thông báo. Liệu có phải tất cả những thứ đó cũng đúng với những nhà diễn thuyết?

Tôi sẽ đưa ra một minh họa điển hình mà hàng nghìn người đã nhắc đến. Một lần, tôi dừng lại nghỉ ở Murren, một khu du lịch mùa hè nằm gần dãy Alps Thụy Sỹ. Tôi nghỉ tại một khách sạn do một công ty có trụ sơ ở London; và hằng tuần, họ thường mời hai giảng viên từ nước Anh tới để nói chuyện với khách. Một trong số giảng viên được mời có một nhà văn nữ viết tiểu thuyết nổi tiếng. Chủ đề của bà ta là "Tương lai của những cuốn tiểu thuyết". Bà ta thừa nhận rằng mình đã không tự chọn chủ đề này; và cho dù chủ đề có dài hay ngắn như thế nào đi chăng nữa thì ba ta cũng chả có gì để nói cả và bà ta thực sự là không quan tâm nhiều đến những gì mà mình đang nói. Bà ta ghi chép

rất cẩu thả; và bà ta đứng dậy trước cả những người tham dự, phớt lờ người nghe, thậm chí còn không nhìn thẳng vào họ, khi thì nhìn đi chỗ khác , khi thì nhìn vào mẩu giấy ghi chép, khi thì nhìn xuống sàn nhà. Bà ta còn rơi vào trạng thái mơ màng, không nói gì cả, với một cái nhìn xa xăm và những âm thanh lý nhí trong tiếng nói.

Đây không phải là cách nói để chuyển tải một cuộc nói chuyện. Mà đây là tự thoại. Nó không có hề có tính liên lạc. Và đó chính là điều yếu tố cần thiết đầu tiên của một buổi nói chuyện thành công: tính liên lạc. Khán giả phải cảm thấy rằng có một thông điệp được gửi thẳng từ tâm hồn và trái tim của người nói đến tâm hồn và trái tim của họ. Cách nói mà tôi vừa nhắc đến trước đó chỉ là cách nói đầy sạn và không có ý nghĩa gì cả. Nói đúng hơn, cách nói đó dường như là nói với đá chứ không phải là nói với những người có trái tim và tâm hồn.

Đáng buồn là cách nói nhạt nhẽo, dễ gây hiểu lầm lại hay bị lạm dụng.

Bí mật của phương pháp diễn đạt hiệu quả

Người ta đã viết một đống những thứ lăng nhăng về phương pháp diễn đạt. Nó đã được người ta khoác lên mình những luật lệ và lễ nghi phù phiếm, và trở nên hết sức thần bí. "Thuật diễn thuyết trước công chúng" lạc hậu, một điều xấu xa lại nhân danh Chúa và loài người, đã làm cho nó trở nên lố bịch. Một doanh nhân đến thư viện hay hiệu sách tìm thấy những cuốn sách viết về "thuật hùng biện" nhảm nhí. Cho dù có những xu thế mới đang nổi lên, một vài trường học vẫn bắt học sinh phải học "thuật hùng

biện" mang đầy vẻ trang trí lòe loẹt của Webster và Ingersoll – một thứ mà đã quá lỗi thời và không phù hợp với tinh thần của thời đại giống như những cái mũ mà bà Ingersoll và bà Webster đã đội nếu như chúng được sản xuất lại trong thời đại này.

Một trường phái diễn thuyết hoàn toàn mới đã phát triển mạnh mẽ kể từ sau cuộc Nội chiến. Để phù hợp với tinh thần của thời đại, trường phái này chuyển tải thẳng ý tưởng giống như là một bức điện. Những ngôn từ hoa mỹ mà đã từng được coi là mốt một thời, nay không còn chỗ đứng trong thời đại này.

Những khán giả của thời đại mới, cho dù là mười lăm người trong một buổi hội thảo kinh doanh hay là một nghìn người trong một cái lều, tất cả đều muốn người nói phát biểu thẳng thắn như anh ta nói chuyện bình thường, và trong một phong cách giống như là anh ta trò chuyện với một người trong số họ.

Trong một phong cách giống như vậy, nhưng không phải với cùng âm lượng như thế. Nếu anh ta thử làm vậy, mọi người sẽ rất khó nghe được anh ta đang nói gì. Để được tự nhiên, anh ta sẽ phải dùng thêm rất nhiều năng lượng khi nói với bốn mươi người hơn là nói với một người; giống như một bức tượng trên đỉnh một tòa nhà phải có hình khối khổng lồ để làm cho nó trở nên giống thật khi quan sát từ dưới mặt đất.

Khi kết thúc buổi giảng của Mark Twain tại một trại khu mỏ ở Nevada, một người công nhân mỏ đã có tuổi tiến lại gần và hỏi ông: "Liệu họ có thể có được giọng nói tự nhiên và mạch lạc như ông không?"

Đó là thứ mà người nghe muốn "giọng nói tự nhiên và mạch lạc của bạn" được mở rộng một chút.

Hãy nói trước một Community Chest như là bạn nói với John Henry Smith. Một cuộc họp của Community Chest thực ra là gì hay chỉ là gồm toàn những ông John Henry Smith? Liệu cách mà bạn sử dụng hiệu quả với từng người một sẽ áp dụng được với khi họ tập hợp lại thành một đám đông?

Tôi đã miêu tả cách thức nói chuyện của một nhà tiểu thuyết. Cũng trong phòng mà bà đó đã nói chuyện, một vài ngày sau, tôi đã có vinh dự được nghe ngài Oliver Lodge nói chuyện. Chủ đề của ông là "Những nguyên tử và những thế giới". Ông đã dành rất nhiều thời gian và công sức cho chủ đề. Ông có một thứ gì đấy mà là một phần hết sức quan trọng trong trái tim và tâm hồn và cuộc sống của ông. Ông đã quên – và bản thân tôi, cám ơn Chúa rằng ông đã quên – là ông giảng giải những kiến thức hết sức cao siêu. Ông không hề chú ý đến điều này. Ông chỉ quan tâm đến một thứ duy nhất là nói với khán giả về những hạt nguyên tử, nói với chúng tôi một cách chính xác, rành mạch và đầy cảm xúc. Ông tha thiết cố gắng làm cho chúng tôi thấy những cái mà ông đã thấy và cảm nhận được những cái mà ông đã cảm nhận.

Và kết quả là gì? Ông đã có một buổi thuyết giảng tuyệt vời – một buổi giảng đầy sự quyến rũ và sức mạnh. Buổi giảng đã tạo ra một ấn tượng sâu sắc đối với người nghe. Ông là một người diễn thuyết với khả năng đặc biệt. Tôi tin chắc rằng ông không hề coi mình là như vậy. Và

tôi cũng chắc rằng rất ít người mà đã nghe ông nói lại nghĩ ông là một nhà diễn thuyết trước công chúng.

Nếu bạn đã đọc cuốn sách này và phát biểu trước công chúng khiến cho người nghe đoán là bạn đã qua học về môn diễn thuyết , bạn sẽ không phải là người diễn thuyết mà tác giả mong đợi. Ông ta rất muốn bạn nói với một sự tự nhiên cao độ mà những người nghe không bao giờ mơ là bạn đã được đào tạo. Một cửa sổ đẹp không bao giờ phải mời gọi ánh sáng đến mà để ánh sáng tự chiếu vào. Một nhà diễn thuyết thành công cũng giống như thế. Anh ta phát biểu tự nhiên đến mức mà làm cho người nghe không bao giờ chú ý đến cách anh ta nói; họ chỉ chú tâm vào chủ đề của anh ta.

Lời khuyên của Herry Ford

Những nhà sản xuất ô tô hãng Ford thường nói rằng: "Tất cả những chiếc xe Ford đều giống nhau, nhưng không bao giờ có hai người đàn ông giống nhau. Mọi sự sống mới đều mới mẻ dưới ánh nắng mặt trời; không hề có bất cứ thứ gì lại giống nó trước đây, và sẽ không bao giờ lại như thế. Một người thanh niên phải biết được điều này; anh ta nên tìm ra điểm khác biệt của bản thân mình so với những người khác, và phát triển nó bởi vì đấy mới chính là con người của anh ta. Xã hội và trường học có thể sẽ tìm cách loại bỏ những điểm khác biệt của anh ta; xu hướng của họ là cố đặt chúng ta vào trong một khuôn khổ chật hẹp, nhưng các bạn đừng để mất đi điểm nhấn của mình; nó là thứ duy nhất thể hiện tầm quan trọng của các bạn."

Tất cả những điều đó thì lại đúng gấp hai lần đới với

nghề diễn thuyết trước công chúng. Trong thế giới này, không có một người thứ hai nào giống bạn cả. Hàng trăm triệu người đều có hai mắt và một mũi và một mồm; không một ai trông hoàn toàn giống của bạn cả; và cũng không có ai lại có tính cách, phương pháp và tư duy giống hệt bạn. Rất ít người trong số họ sẽ phát biểu và thể hiện bản thân giống như khi bạn đang nói chuyện một cách tự nhiên. Nói một cách khác, bạn là người có cá tính. Khi là một nhà diễn thuyết, cá tính là tài sản quý báu nhất của bạn. Nắm chắc lấy nó. Nâng niu nó. Phát triển nó. Nó chính là điểm nhấn mà sẽ làm cho lời nói của bạn có sức mạnh, có tính thuyết phục và chân thành. "Cá tính là thứ duy nhất thể hiện sự quan trọng của bạn."

Ngài Oliver Lodge phát biểu khác biệt so với những người khác bởi vì ông khác biệt so với họ. Phong cách nói chuyện riêng của ông chính là một phần cốt yếu trong cá tính bản thân ông cũng giống như bộ râu hay cái đầu hói của ông. Nếu ông cố bắt chước Loyd George, ông sẽ sai lầm và sẽ thất bại.

Những cuộc tranh luận nổi tiếng nhất ở nước Mỹ diễn ra vào năm 1858 trên các thị trấn của vùng thảo nguyên bang Illinois giữa thượng nghị sỹ Stephen A. Douglas và Abraham Lincoln. Ông Lincoln có dáng người cao, trông khá vụng về. Còn ông Douglas người thấp nhưng trông phong nhã. Tính cách, nội tâm và tư duy của cả hai người đàn ông này đều không hề giống như hình dáng bên ngoài.

Ông Douglas là một người học rộng hiểu sâu trên thế giới. Ông Lincoln là người thợ chuyền ray tàu hỏa, người đã phải đi đến từng nhà một để kêu gọi sự ủng hộ. Phong

thái của ông Douglas hết sức nho nhã, còn của ông Lincoln vụng về, lóng ngóng. Ông Douglas không hề có sự dí dỏm hài hước trong khi đó ông Lincoln là một người có năng khiếu kể chuyện tuyệt vời nhất từ trước đến nay. Ông Douglas rất hiếm khi nở nụ cười trên môi. Ông Lincoln thường xuyên tranh luận bằng những sự so sánh và ví dụ minh họa. Ông Douglas cao ngạo và hống hách. Ông Lincoln khiêm tốn và vị tha. Ông Douglas suy nghĩ hết sức nhanh chóng, đối lập với sự chậm rãi của ông Lincoln. Ông Douglas nói nhanh như gió. Ông Lincoln trầm lắng, sâu sắc và chủ tâm hơn.

Cả hai người đàn ông này, không hề giống như bề ngoài của họ, đều là những nhà diễn thuyết tài năng bởi vì họ có lòng dũng cảm và là chính mình. Nếu một trong hai người cố gắng bắt chước người kia, anh ta sẽ gặp thất bại thảm hại. Nhưng mỗi người đã sử dụng tài năng kỳ lạ của chính bản thân mình để biến họ thành những cá nhân nổi trội và đầy sức mạnh. Hãy là chính mình.

Đó là một chỉ dẫn dễ dàng đưa ra. Nhưng liệu nó có phải là một chỉ dẫn dễ dàng để thực hiện được? Nói thẳng ra: nó không hề dễ gì làm được. Như ông Marshal Foch đã nói về cuộc chiến nghệ thuật: "Nó thật là đơn giản nếu xét trên định nghĩa, nhưng không may lại rất phức tạp trong thực hiện."

Chúng ta phải luyện tập thường xuyên để có thể được tự nhiên trước khán giả. Những diễn viên biết điều này. Khi bạn còn nhỏ, khoảng 4 đến 5 tuổi, bạn rất có thể, nếu như bạn đã từng thử, leo lên bục diễn thuyết và "đọc diễn văn" cho khán giả nghe một cách tự nhiên. Nhưng khi bạn

ở độ tuổi hai tư hay bốn tư, điều gì sẽ xảy ra khi bạn bước lên bục diễn thuyết để nói? Liệu bạn có thể giữ lại sự tự nhiên vô thức mà bạn đã từng có khi bốn tuổi? Bạn có thể, nhưng do đồng tiền bát gạo mà bạn sẽ trở nên mất tự nhiên, lúng túng và máy móc, và bạn sẽ thu mình lại giống như một chú rùa sợ sệt rụt đầu vào mai.

Cái khó trong việc giảng dạy và đào tạo những nhà diễn thuyết không phải là làm sao thêm tính cách cho họ; mà là làm cách nào để loại bỏ những rào cản, giải phóng họ, và giúp họ phát biểu một cách tự nhiên.

Đã hàng trăm lần tôi ngắt lời người phát biểu trong khi họ đang nói và tha thiết yêu cầu họ "hãy nói như là một con người." Đã hàng trăm đêm tôi về nhà trong trạng thái mệt mỏi và kiệt sức do cố luyện và ép mọi người nói một cách tự nhiên. Không, hãy tin tôi, điều đó không hề dễ dàng như bạn tưởng đâu.

Và cách duy nhất dưới bầu trời này mà bạn có thể có được sự tự nhiên đó là luyện tập. Và khi bạn luyện tập, nếu bạn thấy mình đang nói với một phong cách cứng nhắc, hãy dừng lại và tự nói to với mình rằng: "Ê, bạn đang làm gì vậy? Thức tỉnh đi. Hãy là một con người." Sau đó, bạn chọn một ai đó trong số khán giả, những người ở phía cuối, những người trông chán nản nhất mà bạn có thể tìm thấy, và nói chuyện với anh hay cô ta. Hãy quên đi sự có mặt của những người khác. Chuyện trò với anh ta. Hãy tưởng tượng là anh ta hỏi bạn một câu và bạn đang trả lời. Nếu anh ta định đứng lên và nói với bạn, và bạn đáp lại anh ta; quá trình đó ngay lập tức và chắc chắn sẽ làm cho bạn nói chuyện tự nhiên hơn, thẳng thắn hơn.

Do đó, hãy tưởng tượng rằng tình huống như vậy đang diễn ra.

Bạn còn có thể đi xa hơn nữa là tự đặt ra câu hỏi và tự trả lời. Chẳng hạn như, khi đang nói, bạn có thể nói: "và bạn hỏi tôi có bằng chứng gì cho sự khẳng định này? Tôi có đầy đủ bằng chứng và chúng đây…". Sau đó tiếp tục trả lời câu hỏi của mình. Những điều này có thể dễ dàng thực hiện được một cách tự nhiên. Nó sẽ phá vỡ sự đơn điệu buồn tẻ trong khi nói chuyện; nó sẽ làm cho buổi nói chuyện thẳng thắn, dễ chịu và cởi mở.

Sự chân thành, nhiệt tình và nghiêm chỉnh cũng sẽ giúp bạn. Khi một người bị tình cảm chi phối, con người thật của anh ta sẽ hiện ra. Những rào cản đổ xuống. Sức mạnh của những xúc cảm của anh ta sẽ thiêu rụi những hàng rào ngăn cản. Anh ta hành động tự nhiên. Anh ta nói một cách tự nhiên. Anh ta là tự nhiên

Như vậy, cuối cùng, thậm chí cái vấn đề của diễn thuyết lại quay trở lại cái mà đã nhiều lần được nhấn mạnh trong quyển sách này: đó là đặt trái tim của bạn vào cuộc nói chuyện

Dean Brown đã nói trong một buổi giảng đạo của ông tại khoa thần học của trường Yale : "Tôi sẽ không bao giờ quên câu chuyện của một người bạn tôi kể về một buổi lễ khi anh ta dự tại thành phố London. Người giảng đạo lúc đó là George MacDonald. Ông ta đọc bài Kinh thánh ở chương thứ mười một của Hebrews vào buổi sáng hôm đó. Khi đến bài nói về đạo đức, ông ta nói "Hẳn tất cả các con đã nghe nói nhiều về những người sùng đạo. Ta sẽ không cố nói cho các con biết sự sùng đạo là gì. Những giáo sư

về thần học chắc sẽ làm tốt công việc này hơn ta rất nhiều. Ta đến đây để giúp các con có niềm tin". Sau đây là một sự thể hiện đơn giản, thành tâm và diệu kỳ về sự sùng đạo của ông ta trong sự thật vô hình mà kéo dài mãi mãi, làm nảy đức tin trong tâm trí và trái tim của những người nghe. Trái tim của ông ta nằm trong công việc của ông ta, và bài diễn thuyết của ông ta có tác dụng bởi vì nó dựa trên vẻ đẹp tuyệt trần của cuộc sống nội tâm bản thân ông."

"Trái tim của ông ta nằm trong công việc của ông ta." Đó là điều bí mật. Vâng, tôi biết rằng lời khuyên kiểu này không phổ biến lắm. Nó dường như mờ nhạt, khó hiểu. Các sinh viên bình thường muốn có những quy luật rõ ràng. Một thứ xác định được. Một thứ mà anh ta có thể đặt được vào lòng bàn tay. Những quy luật chính xác như những hướng dẫn lái một chiếc xe.

Đó là cái mà anh ta muốn. Đó là cái mà tôi có thể đưa cho anh ta. Nó có thể dễ dàng đối với anh ta, và cả cho tôi nữa. Đúng là có những quy luật như thế, nhưng lại có một sai sót nhỏ trong chúng: chúng không áp dụng được. Những quy luật đấy sẽ cướp đi tất cả tính tự nhiên, ngẫu hứng, sống động, nhiệt tình của người diễn thuyết. Tôi biết sẽ là như vậy. Khi còn trẻ, tôi đã cố gắng thử áp dụng chúng rất nhiều. Chúng sẽ không xuất hiện trong cuốn sách này bởi vì như Josh Billings đã nhận xét: "Sẽ chẳng có tác dụng gì khi biết quá nhiều điều mà không phải là như vậy."

Trong khi diễn thuyết trước công chúng, bạn có thực hiện những điều này?

Ở đây, chúng ta sẽ bàn về một vài đặc điểm của khả năng diễn thuyết một cách tự nhiên trước công chúng để

làm rõ và sống động hơn những đặc điểm đó. Lúc đầu, tôi không định viết những dòng này bởi vì chắc chắn sẽ có một ai đấy nói rằng: "À, tôi biết rồi, chỉ cần thúc ép bản thân làm những điều đó và mọi chuyện sẽ ổn thôi." Không phải vậy đâu. Ép bản thân mình làm những điều đó và bạn sẽ trở nên vụng về và máy móc.

Bạn sử dụng hầu hết những quy tắc này khi bạn trò chuyện ngày hôm qua, sử dụng chúng trong vô thức như là bạn ăn bữa tối tối qua. Đấy chính là cách mà bạn sử dụng chúng. Và nó là cách duy nhất. Và nó chỉ đến, trong môn diễn thuyết trước công chúng, chỉ bằng cách luyện tập, điều mà chúng ta đã nói rất nhiều.

Đầu tiên: Nhấn mạnh những từ quan trọng, hạ giọng những từ không quan trọng

Trong các cuộc trò chuyện bình thường, chúng ta nhấn mạnh vào một âm tiết trong một từ và lướt qua những âm tiết khác giống như một chiếc xe tốc độ cao lướt nhanh qua dòng người lang thang.

Đây không phải là một quá trình khó hiểu và bất bình thường mà tôi đang miêu tả. Nghe này. Bạn có thể nghe nói về nó hàng trăm lần. Bản thân bạn cũng đã thực hành nó hàng trăm lần, có khi là hàng nghìn lần vào ngày hôm qua.

Sau đây là một ví dụ. hãy đọc câu trích sau, nhấn vào những từ chữ hoa. Lướt nhanh qua những từ khác. Kết quả cuối cùng như thế nào?

Tôi đã THÀNH CÔNG trong những việc tôi đã làm, bởi vì tôi QUYẾT TÂM. Tôi KHÔNG BAO GIỜ CHẦN CHỪ trước những điều mà mang lại cho tôi LỢI THẾ hơn so với bất cứ ai trên thế giới. – Napoleon.

Đây không phải là cách duy nhất để đọc những dòng này. Những người khác có thể sẽ đọc nó theo một cách hoàn toàn khác. Không hề có những luật lệ cố định trong việc nhấn mạnh từ. Tất cả đều linh hoạt và tùy hoàn cảnh.

Hãy đọc đoạn dưới đây một cách dõng dạc và chân thành, cố gắng làm cho câu văn rõ ràng và có tính thuyết phục. Bạn có thấy mình nhấn mạnh vào những từ quan trọng và lướt qua những từ kém quan trọng hơn?

Nếu bạn nghĩ bạn đã bị đánh bại, bạn đã bị đánh bại

Nếu bạn nghĩ bạn không dám, bạn không dám

Nếu bạn muốn chiến thắng, nhưng lại nghĩ mình không thể chiến thắng

Một điều chắc chắn rằng bạn sẽ không chiến thắng.

Trong cuộc sống, phần thắng không phải lúc nào

Cũng thuộc về phía những người khỏe hơn nhanh hơn;

Mà dù sớm hay muộn người chiến thắng

Là người nghĩ rằng mình có thể chiến thắng.

-Anon

Có lẽ, không có thành tố nào quan trọng hơn sự quyết tâm cao độ. Một cậu bé sẽ trở thành một người đàn ông vĩ đại, hoặc là sẽ được mọi người nhớ đến sau khi qua đời, phải luôn xác định là không chỉ phải vượt qua hàng nghìn chướng ngại vật mà còn phải chiến thắng cho dù gặp phải hàng nghìn lần thất bại.

-Theodore Roosevelt

Thứ hai: Hãy thay đổi ngữ điệu của bạn

Âm lượng của giọng nói bạn sẽ theo chu kỳ lên bổng

xuống trầm, không bao giờ đều đều mà luôn thay đổi như mặt biển nhấp nhô với những con sóng. Tại sao vậy? Không ai biết cả, và cũng chẳng ai quan tâm. Hiệu quả thật tuyệt vời và đó là phong cách tự nhiên. Chúng ta không bao giờ phải học để có thể làm được điều đó: nó đến với chúng ta như những đứa trẻ, không đòi hỏi, không nhận biết, nhưng lại để cho chúng ta đứng trước khán giả, và khi đó giọng nói của chúng ta trở nên đều đều, chán ngắt như là sa mạc ở Nevada vậy.

Khi bạn thấy mình đang phát biểu với giọng đều dều – và thường là giọng đó sẽ là cao – hãy dừng lại một lúc và tự nói: "Mình đang nói giống như một người Ấn Độ vụng về. Hãy nói chuyện với những người này. Hãy là con người. Hãy trở nên tự nhiên."

Liệu lời khuyên này có giúp ích được gì cho bạn không? Có lẽ là một chút ít. Chính thời gian dừng lại đã giúp bạn rồi. Bạn phải thực hành nhiều để có thể đạt được đến sự hoàn mỹ.

Bạn có thể làm cho một từ hoặc cụm từ mà bạn chọn trở nên nổi bật như là cây nguyệt quế đứng trước sân bằng cách đột ngột hạ thấp giọng hoặc đột ngột lên giọng. Giáo sư S. Parkes, một vị bộ trưởng nổi tiếng của Brooklyn, thường làm như vậy. Và cả ngài Oliver Lodge nữa. Ông Bryan cũng vậy. Tổng thống Roosevelt không là ngoại lệ. Hầu hết các nhà diễn thuyết nổi tiếng trên thế giới đều có chung một cách như thế.

Trong câu trích sau, hãy cố đọc những chữ in nghiêng thấp hơn hẳn so với các từ khác. Hiệu ứng là gì?

Tôi chỉ có một điểm mạnh, đó là không bao giờ mất hy vọng – Marshal Foch

Mục tiêu chính của giáo giục không phải là kiến thức, mà là hành động – Herbert Spencer

Tôi đã sống tám mươi sáu năm rồi. Tôi đã đã chứng kiến những người đạt tới đỉnh vinh quang, hàng trăm người như vậy, và trong số tất cả những yếu tố dẫn đến sự thành công, yếu tố quan trọng nhất chính là niềm tin – Cardinal Gibbons.

Thứ ba: Hãy thay đổi tốc độ nói của bạn

Khi một đứa trẻ nói, hoặc là khi chúng ta nói chuyện phiếm, chúng ta thường thay đổi tốc độ nói. Điều này thật tuyệt diệu, hoàn toàn vô thức, có sự nhấn âm. Khả năng này thực sự là cách tốt nhất để nêu bật một ý.

Trong tác phẩm Reporter's Lincoln của ông, phát hành bởi công ty Missouri Historical Society, Walter B. Stevens cho chúng ta biết đó là một trong những phương pháp ưa thích nhất của tổng thống Lincoln để diễn đạt một ý:

Ông nói rất nhanh một vài từ , sau đó là các từ hoặc cụm từ mà ông muốn nhấn mạnh, và kéo dài âm tiết các từ hoặc cụm từ đó. Và tiếp đến, ông nhanh chóng kết thúc phần cuối của câu trong chớp mắt… Ông dành nhiều thời gian cho một hoặc hai từ mà ông muốn nhấn mạnh bằng với thời gian mà ông dành cho nửa tá các từ phía sau.

Phương pháp kiểu này lúc nào cũng thu hút được sự chú ý của khán giả. Để minh họa: Tôi thường trích câu của Cardinal Gibbons trong một buổi diễn thuyết công cộng; tôi dành nhiều thời gian cho các từ in nghiêng, để riêng

chúng ra nói như thể bản thân tôi rất ấn tượng với chúng – và tôi đã là như thế. Bạn hãy vui lòng đọc to đoạn văn dưới đây, hãy cố sử dụng cách này và ghi lại kết quả.

Một thời gian ngắn trước cái chết của ông, Cardinal Gibbons nói: "Tôi đã sống tám mươi sáu năm rồi. Tôi đã đã chứng kiến những người đạt tới đỉnh vinh quang, hàng trăm người như vậy, và trong số tất cả những yếu tố dẫn đến sự thành công, yếu tố quan trọng nhất chính là niềm tin. Một người sẽ không đạt được điều gì nếu như anh ta không có niềm tin."

Hãy thử câu này: nói nhanh và nhẹ cụm từ "ba mươi triệu đôla" để làm cho chúng trở nên kém quan trọng và nghe như là một từ. Và bây giờ, nói: "ba mươi nghìn đôla"; nói hết sức chậmởãi, đầy cảm xúc; nói cụm từ như là bạn đang rất ấn tượng với độ lớn của khoản tiền. Có phải giờ đây bạn đã làm cho khoản tiền ba mươi nghìn đôla nghe có vẻ lớn hơn khoản ba mươi triệu.

Thứ tư: Dừng lại một lúc trước và sau những ý quan trọng

Tổng thống Lincoln thường dừng lại trong khi nói. Khi ông có một ý quan trọng muốn người nghe nắm rõ, ông vươn người về phía trước, nhìn sâu vào trong mắt họ và không nói gì cả. Sự im lặng đột ngột này có tác dụng giống như âm thanh đột ngột vang lên: nó thu hút sự chú ý. Nó làm cho mọi người chú ý, thức tỉnh, và chờ đợi xem cái gì sắp tới. Một ví dụ là, khi những cuộc tranh luận nổi tiếng giữa ông và Douglas sắp kết thúc, khi mà tất cả mọi thứ đều cho thấy ông thua cuộc, ông cảm thấy chán nản, thất vọng, nỗi buồn day dứt lại quay trở lại choán hết cả

tâm trí ông lúc đó, và truyền cảm xúc mạnh mẽ vào những lời ông nói.. Trong một bài diễn văn kết thúc, ông đột nhiên "dừng lại và đứng yên lặng một lúc, nhìn mọi người xung quanh nửa hờ hững, nửa thân thiện, với những đôi mắt chìm trong sự muộn phiền và dường như luôn chứa đầy giọt nước mắt trực trào ra." Gập tay lại như thể chúng đã quá mệt mỏi vì cuộc chiến thất bại, ông nói bằng một giọng đều đều kỳ lạ: Hỡi những người bạn của tôi, sẽ chẳng có gì khác biệt nếu như ông thẩm phán Douglas hay tôi được bầu vào thượng nghị viện Hoa Kỳ; nhưng vấn đề mà chúng tôi đưa ra cho các bạn ngày hôm nay lớn hơn rất nhiều, rất nhiều lợi ích cá nhân hay chính trị của bất cứ ai. Và các bạn của tôi", ông lại dừng lại ở đây một lần nữa, và người nghe giờ đây lắng nghe từng lời của ông, "vấn đề đó sẽ tồn tại mãi và cháy sáng ngay cả khi những giọng điệu tẻ nhạt, lặp lại của thẩm phán Douglas và của tôi đã im lặng dưới nấm mồ".

Một người viết tiểu sử của ông đã viết: "Những từ đơn giản đó và cách mà chúng được nói ra chạm sâu tới tận trái tim của mọi người."

Lincoln cũng dừng lại sau những cụm từ mà ông muốn nhấn mạnh. Ông tạo ra thêm sức mạnh bằng việc giữ im lặng khi mà ý nghĩa của chúng lắng sâu và in đậm trong tâm trí người nghe.

Ngài Oliver Lodge thường dừng lại trong khi nói, cả trước và sau những ý quan trọng; ông dừng lại nhiều ba đến bốn lần trong một câu, nhưng ông làm việc đó hết sức tự nhiên và trong vô thức. Không một ai, trừ những người muốn phân tích cách nói của ngài Oliver, để ý điều này.

Kipling nói: "Bạn nói ngay cả khi bạn yên lặng". Không ở nơi nào mà sự yên lặng lại quý giá như khi đang diễn thuyết. Nó là một công cụ đầy sức mạnh và quan trọng đến nỗi không thể bỏ qua, nhưng lại thường bị những người mới học diễn thuyết lãng quên.

Đoạn trích sau trong tác phẩm Ginger Talks của Holman, tôi đã đánh dấu những nơi mà một nhà diễn thuyết nên dừng lại. Tôi không nói đấy là những chỗ mà một người phải dùng, thậm chí là chỗ dừng tốt nhất. Tôi chỉ nói đó là một trong những cách dừng trong khi nói. Khi nào thì dừng lại không hề có quy luật cụ thể. Nó chỉ là vấn đề của cảm xúc và tính cách. Bạn có thể dừng ở một chỗ trong bài diễn văn ngày hôm nay, nhưng lại dừng ở chỗ khác trong cùng bài diễn văn đó ngày mai.

Bạn hãy đọc to đoạn văn sau mà không dừng ở đâu cả; sau đó đọc lại nó, dừng lại ở những chỗ mà tôi đã đánh dấu. Hiệu quả của việc dừng lại là gì?

"Thương trường là chiến trường" (Dừng lại và để cho ý nghĩa của từ chiến trường đọng lại) "và chỉ có những người chiến đấu mới có thể dành chiến thắng" (Dừng và để cho điểm này đọng lại.) "Chúng ta có thể không thích những điều kiện này, nhưng chúng ta không tạo ra chúng do đó chúng ta không thể thay đổi chúng." (Dừng.) "Hãy dũng cảm lên khi bạn tham gia vào thương trường" (Dừng.) "Nếu không," (dừng lại và kéo dài thời gian dừng cho một giây) "bạn sẽ bị đánh bại trong tất cả các cuộc chiến tham gia, khi ghi được bất cứ điểm nào ngoài trứng ngỗng." (Dừng.) "Không ai có thể ghi được 3 điểm mà lại e ngại cầu thủ ném bóng" (dừng và để cho điểm này đọng

lại.) – "hãy nhớ điều này" (dừng và để cho điểm này đọng lại thêm nữa.) "Cầu thủ mà bắt lấy quả bóng và ném nó qua hàng rào rồi chạy về sân nhà luôn là người mà dẫm lên vị trí phát bóng" (dừng và tăng quãng ngắt của những lời mà bạn sẽ nói về cầu thủ tài năng này) "với một quyết tâm cao độ trong trái tim."

Hãy đọc to những câu dẫn sau với sức mạnh và cảm hứng. Hãy chú ý tới những chỗ bạn dừng lại một cách tự nhiên.

Sa mạc lớn nhất của Mỹ không phải nằm tại Idaho, bang New Mexico hay bang Arizona. Nó nằm ở dưới mũ của một người bình thường. Sa mạc vĩ đạt của nước Mỹ là sa mạc tinh thần chứ không phải là sa mạc hiện hữu – J.S. Knox.

Không hề có một cây đũa thần kỳ giải quyết được mọi khó khăn của con người; phương tiện mà có thể đạt tới gần điều đó chính là sự công khai – Giáo sư Foxwell

Có hai người mà tôi phải làm hài lòng – Chúa trời và Garfield. Tôi phải sống với Garfield bây giờ và với Chúa trời sau này – James A. Garfield.

Một nhà diễn thuyết có thể đi theo đường hướng mà tôi đã nêu ra trong chương này, nhưng vẫn sẽ mắc phải hàng trăm lỗi. Anh ta có thể phát biểu trước công chúng giống như là anh ta đang trò chuyện với một ai đó. Kết quả là anh ta có thể nói với giọng điệu khó nghe, mắc lỗi ngữ pháp, trở nên lúng túng và thô lỗ, làm những việc không đẹp. Cách nói chuyện tự nhiên hàng ngày của một người sẽ cần phải chỉnh sửa rất nhiều. Hãy chuẩn mực hóa cách nói chuyện tự nhiên của bạn và sau đó đưa nó lên bục diễn thuyết.

TỔNG KẾT

1. Có một nhân tố quan trọng ngoài những lời nói đơn thuần ảnh hưởng tới bài phát biểu. Đó là cách mà chúng ta phát biểu. "Bạn nói gì không quan trọng bằng bạn nói như thế nào."

2. Rất nhiều nhà diễn thuyết không quan tâm đến người nghe: nhìn qua đầu thính giả hoặc nhìn xuống sàn nhà. Họ dường như đang độc thoại chứ không phải là đang phát biểu. Không hề có mối liên lạc, không có sự trao đổi qua lại giữa người nghe và người nói. Phong cách kiểu này sẽ giết chết cuộc nói chuyện; nó cũng giết luôn bài diễn văn.

3. Cách phát biểu tốt là nói với giọng tự nhiên, thẳng thắn với âm lượng đủ nghe. Hãy nói trước một hội từ thiện như là bạn nói với ông John Smith. Rốt cuộc Ủy ban từ thiện là gì nếu không phải là một tập hợp các ông John Smith?

4. Bất cứ ai cũng có thể diễn thuyết. Nếu bạn nghi ngờ điều này, hãy thử nó với chính mình; hãy thử xúc phạm một người đàn ông ngu ngốc nhất mà bạn từng biết; khi anh này đứng lên đáp trả lại lời xúc phạm của bạn, cách nói của anh ta là hoàn toàn chuẩn mực. Chúng tôi muốn bại cũng có sự tự nhiên đó khi phát biểu trước công chúng. Để làm được việc này, bạn phải thực hành thường xuyên. Đừng bắt chước những người khác. Nếu bạn nói một cách

tự nhiên, bạn sẽ nói khác so với bất cứ người nào trên thế giới. Hãy đặt cá tính và bản chất của bạn vào bài phát biểu.

5. Hãy nói với người nghe như thể là bạn trông đợi họ đứng lên đối đáp với bạn. Nếu họ sắp sửa làm như vậy, phương cách diễn thuyết của bạn chắc chắn đã được cải thiện nhiều. Do vậy, hãy tưởng tượng là có ai đó hỏi bạn một câu hỏi, và bạn lặp lại câu hỏi đó. Nói to lên, "Bạn hỏi làm sao mà tôi biết điều này? Tôi sẽ nói cho bạn nghe."... Cách này sẽ tỏ ra rất tự nhiên: nó sẽ phá vỡ tính lễ nghi trong phong cách nói của bạn; nó sẽ làm sống dậy cách nói của bạn.

6. Hãy đặt trái tim của bạn vào lời nói. Sự chân thành, những rung cảm thực sự sẽ giúp bạn hơn bất cứ quy tắc nào của Christendom.

7. Có bốn thứ mà chúng ta làm hoàn toàn vô thức trong những cuộc nói chuyện thành thật. Nhưng bạn có làm những điều này khi bạn phát biểu trước công chúng? Hầu hết mọi người không làm.

a. Bạn có nhấn mạnh những từ quan trọng trong một câu và lướt nhanh qua những từ không quan trọng? Bạn có dành sự chú ý như nhau cho hầu hết các từ, bao gồm các từ cái, và, nhưng hay là bạn nói một câu gần giống như cách bạn nói từ MassaCHUsetts?

b. Âm điệu của bạn có lên xuống nhịp nhàng không? – giống như âm điệu của một đứa trẻ khi nói?

c. Bạn có thay đổi tốc độ nói, lướt nhanh qua các từ không quan trọng, dành nhiều thời gian cho những từ mà bạn muốn làm nó nổi bật?

d. Bạn có dừng lại trước và sau những ý quan trọng?

CHƯƠNG BẢY

DIỄN THUYẾT VÀ TÍNH CÁCH

Học viện Công nghệ Carnegie đã có lần tổ chức một cuộc kiểm tra IQ cho hàng trăm doanh nhân tiếng tăm. Những bài kiểm tra đó tương tự như những bài mà đã được sử dụng cho quân đội trong chiến tranh. Dựa trên kết quả thu được, Học viện kết luận rằng tính cách là nhân tố đóng góp vào thành công nhiều hơn so với trí thông minh.

Đó là một tuyện bố rất quan trọng: rất quan trọng đối với doanh nhân, rất quan trọng đối với nhà giáo dục, rất quan trọng đối với người đi làm, và cũng rất quan trọng đối với nhà diễn thuyết.

Tính cách – không tính đến sự chuẩn bị trước – có lẽ là thành tố quan trọng nhất trong diễn thuyết. Ông Elbert Hubbard đã tuyên bố: "Trong khi diễn thuyết, phong cách quyết định sự thành công chứ không phải là từ ngữ." Nói đúng hơn thì đó là phong cách cộng với ý tưởng. Nhưng tính cách là một cái gì đó rất mơ hồ và khó hiểu. Giống như hương thơm của hoa violet, nó thách thức sự phân tích. Nó là sự tổng hợp của toàn bộ con người: hình dáng, tâm hồn, đức tin, sở thích, xu hướng, cách suy nghĩ, thể chất, kinh nghiệm, học hành, và cả cuộc sống. Sự phức tạp

của tính cách có thể so sánh được với thuyết tương đối của Einstein, cái mà ít người hiểu được.

Gen di truyền và môi trường sống quyết định tính cách và rất khó để thay đổi nó. Tuy vậy, chúng ta có thể, bằng suy nghĩ, thay đổi nó ở một chừng mực nào đó và biến nó trở nên quyến rũ hơn, mạnh mẽ hơn. Dù gì đi chăng nữa, chúng ta cũng có thể cố gắng thay đổi phần nào thứ kỳ lạ này mà tạo hóa đã ban cho chúng ta. Chủ đề về cơ hội thay đổi hết sức quan trọng. Chúng ta có đủ nhiều cơ hội để thay đổi, mặc dù khá hạn chế. Do đó, chúng ta nên có một cuộc thảo luận đánh giá các cơ hội này.

Nếu bạn mong muốn làm nổi bật con người mình, hãy đứng trước thính giả với tâm lý hoàn toàn thoải mái và đầy khí thế. Một nhà diễn thuyết mệt mỏi sẽ không có sức mạnh và sự quyến rũ. Bạn đừng mắc phải một lỗi rất thường thấy ở nhiều người là để nước đến chân mới nhảy. Nếu bạn làm thế, bạn sẽ cảm thấy thân thể mỏi mệt, đầu óc nặng nề, và do đó sẽ làm cho phát biểu một cách uể oải, hủy hoại sức sống, làm trì trệ trí óc của bạn.

Nếu bạn có bài phát biểu quan trọng trước một ủy ban vào lúc bốn giờ, hãy ăn trưa nhẹ, nếu có thể, và một giấc ngủ trưa. Nghỉ ngơi – đó là điều bạn cần.

Bà Geraldine Farrar thường gây sốc những người bạn mới bằng việc chúc ngủ ngon và đi nghỉ sớm, để họ lại nói chuyện với chồng của mình đến hết buổi tối. Bà biết những đòi hỏi của nghệ thuật.

Bà Nordica nói để là một nữ diễn viên chính thì phải từ bỏ nhiều thứ như: Hoạt động xã hội, bạn bè, và những bữa ăn ngon.

Khi bạn có bài phát biểu quan trọng, hãy chú ý đến việc ăn uống. Hãy ăn ít như một vị thánh. Vào chủ nhật, ông Henry Warrd Beecher thường ăn bánh qui bơ với sữa vào lúc năm giờ, và không hề ăn gì sau đó.

Bà Melba cho biết: "Khi tôi hát vào buổi tối, tôi không ăn tối mà chỉ ăn rất nhẹ vào lúc năm giờ. Bữa ăn có cá, thịt gà hoặc bánh mỳ ngọt với táo nướng và nước lọc. Tôi thường lúc nào cũng cảm thấy rất đói khi tôi trở về nhà từ nhà hát."

Bà Melba và ông Beecher có lý khi làm như vậy. Tôi đã không nhận ra điều này cho đến khi tôi trở thành một nhà diễn thuyết chuyên nghiệp, và cố gắng phát biểu trong hai tiếng đồng hồ mỗi tối sau khi ăn đầy bụng. Kinh nghiệm đã dạy tôi rằng tôi không không thể thưởng thức hết một đĩa táo đầy và sau đó là thịt bò bít tết và khoai tây nướng kiểu Pháp với sa lát, rau tươi và cuối cùng là một món tráng miệng. Sau đó đứng trong vòng một tiếng giảng bài. Tôi cảm thấy khó chịu với cái dạ dày chứa đầy thức ăn và nó làm tôi không tập trung được vào bài giảng. Paderewski có lý khi nói: Hồi trước, ông thường ăn no trước buổi hòa nhạc. Kết quả là "con thú" trong ông đã trỗi dậy, thậm chí cả ở những đầu ngón tay và làm cho ông không thể biểu diễn tốt được tác phẩm của mình.

Tại sao một người lại phát biểu hay hơn một người khác

Đừng làm gì mà tiêu hao năng lượng của bạn. Điều này rất quan trọng. Sinh lực, tính sống động, sự hào hứng: chúng nằm trong những phẩm chất đầu tiên mà tôi luôn tìm kiếm trong diễn thuyết hoặc người giảng về diễn

thuyết. Mọi người thường vây xung quanh những nhà diễn thuyết nhiệt huyết, nguồn năng lượng con người, giống như những con ngỗng hoang vây xung quanh một cánh đồng lúa mỳ mùa thu.

Tôi thường thấy cảnh này tại các buổi diễn thuyết ngoài trời ở công viên Hyde, London. Gần cổng Marble Arch, ở đó thường có những các buổi nói chuyện ngoài trời với mọi chủ đề trên trời dưới biển. Vào trưa chủ nhật, một người có thể chọn nghe một nhà truyền giáo đạo Thiên chúa nói về tính đúng đắn tuyệt đối của Giáo hoàng, hoặc một người ủng hộ chủ nghĩa xã hội thuyết trình về chân lý của kinh tế học Mác, một người Ấn Độ giải thích tại sao một người Hồi giáo lại được phép cưới hai vợ, vân vân và vân vân. Hàng trăm người vây xung quanh một nhà diễn thuyết, trong khi ông bạn hàng xóm thì lại vắng teo. Tại sao vậy? Liệu chủ đề nói là một lời giải thích đầy đủ cho sự chênh lệch này. Không hẳn vậy. Câu trả lời chuẩn xác hơn có thể tìm thấy ở bản thân người nói: Ông ta chú tâm vào chủ đề của mình hơn và kết quả là trở nên thú vị hơn. Ông ta diễn thuyết sống động và hào hứng hơn. Từ người ông ta phát ra luồng sinh lực mạnh mẽ, thu hút sự được sự chú ý của mọi người xung quanh.

Quần áo ảnh hưởng đến bạn như thế nào?

Một nhà tâm lý học và một vị hiệu trưởng trường đại học đã đặt câu hỏi này cho rất nhiều người. Tất cả những người được hỏi đều trả lời rằng khi họ ăn mặc chải chuốt thì họ có cảm giác rất khó tả nhưng rõ ràng và thực sự. Ăn mặc chỉnh chu giúp họ có thêm tự tin, thêm niềm tin vào

chính mình, nâng cao lòng tự trọng. Họ tuyên bố rằng khi trông mình có vẻ là người thành đạt, họ nhận thấy dễ dàng để nghĩ về những thành công và đạt được thành công. Đó là ảnh hưởng của áo quần lên người mặc – người đẹp vì lụa là thế.

Vậy quần áo có ảnh hưởng như thế nào tới người nghe. Tôi đã nhiều lần quan sát và một lần nữa nếu người diễn thuyết là một người đàn ông trong chiếc quần rộng lùng thùng, áo khoác nhàu nhĩ và đôi giày cáu bẩn, bút máy và bút chì lòi ra ngoài túi ngực, một tờ báo hoặc một chiếc tẩu và bao thuốc treo lủng lẳng bên người, hay là một người phụ nữ với chiếc ví xấu xí căng phồng và với bộ áo quần xộc xệch – Tôi đã nhận ra là người nghe không coi trọng người phát biểu này giống như việc ông/bà ta không coi trọng bản thân mình. Có phải họ cho rằng trí óc cũng luộm thuộm như cái đầu không chải, đôi giày không đánh, hay là cái ví chặt cứng?

Một điều đáng tiếc trong cuộc đời của tướng Grant

Khi tướng Lee đưa quân tới Appomattox Court House, ông ta ăn mặc rất chỉnh tề trong bộ quân phục mới tinh và đeo gươm quý bên hông. Tướng Grant trong khi đó không mặc áo khoác cũng chẳng đeo kiếm mà lại mặc bộ đồ trong nhà. Trong cuốn nhật ký ông đã viết: "Trông tôi thật là kém cỏi so với người đàn ông ăn mặc chỉnh tề, cao hơn một mét tám mươi, không hề có bất cứ một sai sót nhỏ nào trong cách ăn mặc của ông ta." Việc tướng Grant không ăn mặc nghiêm chỉnh trong sự kiện lịch sử trọng đại này đã trở thành một trong những điều đáng tiếc nhất trong cuộc

đời ông.Bộ Nông nghiệp Mỹ ở Washington có hàng chuồng nuôi ong trên những trang trại thí nghiệm của họ. Mỗi tổ ong có một tấm kính lúp trong đó và chỉ bằng một nút nhấn, điện có thể sáng khắp cả tổ; do vậy, trong bất cứ thời điểm nào, dù đó là ngày hay đêm, những con ong này nằm dưới sự kiểm soát hết sức ngặt nghèo. Một nhà diễn thuyết cũng vậy; anh ta đang ở dưới một chiếc kính lúp, anh ta là trung tâm, mọi con mắt đều đổ dồn về phía anh ta. Chỉ cần một sơ suất nhỏ nhất trong diện mạo của anh ta giờ đây sẽ hiện rõ lên giống như dãy núi Rocky nổi bật trên những cánh đồng.

"Thậm chí trước khi chúng ta phát biểu, các thính giả đã có nhận xét ban đầu về chúng ta rồi"

Một vài năm trước, tôi có viết một câu chuyện kể về cuộc đời của một người chủ ngân hàng ở New York. Tôi hỏi một người bạn của ông ta về sự thành công của ông. Người bạn này cho biết chính nụ cười của ông ta là yếu tố quan trọng mang lại thành công. Ban đầu, tôi nghĩ đó là một sự phóng đại nhưng sau này tôi tin đấy là sự thật. Những người khác, rất nhiều, có đến hàng trăm người, có khả năng và kinh nghiệm phân tích tài chính tốt hơn ông ta nhưng ông ta có một tài sản mà họ lại không có – ông ta có một tính cách thật đáng yêu. Và nụ cười ấm áp, thân thiện là đặc điểm nổi bất nhất của tính cách đó. Nó sẽ thu được niềm tin và thiện cảm của một người ngay lập tức. Tất cả chúng ta đều muốn những người như thế thành công; và chúng ta sẵn sàng ủng hộ ông ta.

Một câu ngạn ngữ cổ của người Trung Quốc nói: "Nếu không có nụ cười, một người không nên buôn bán."

Và chẳng nhẽ một nụ cười chào đón người nghe lại không có tác dụng giống như một nụ cười của người bán hàng? Hiện giờ tôi đang nhớ tới một sinh viên tham dự khóa học diễn thuyết do Phòng Thương mại Brooklyn tổ chức. Khi bước lên bục phát biểu, cậu ta luôn tỏ ra thích thú khi được đứng ở đây, tỏ ra yêu công việc này. Cậu ta luôn luôn mỉm cười và thể hiện rằng cậu ta rất vui khi gặp chúng ta; và kết quả là ngay lập tức người nghe có thiện cảm và chào đón cậu ấy.

Và tôi cũng đã gặp những người phát biểu đi ra với bộ mặt lạnh lùng như thể anh ta không hề thích thú gì công việc này, và sẽ cảm ơn Chúa nếu công việc kết thúc nhanh. Chúng ta, những khán giả, sẽ sớm có cảm giác như vậy. Thái độ đó thật là tồi tệ.

Giáo sư Overstreet trong cuốn Cách ứng xử đã viết "Thiện chí tạo ra thiện chí. Nếu chúng ta quan tâm đến người nghe thì người nghe sẽ quan tâm đến chúng ta. Nếu chúng ta tỏ ra thờ ơ với thính giả, thính giả sẽ thơ ơ với chúng ta, cho dù có thể đó là sự thể hiện bên trong hay bên ngoài. Nếu chúng ta rụt rè và lo lắng, họ sẽ cảm thấy thiếu tin tưởng vào chúng ta. Nếu chúng ta nói khoác không ngượng mồm, họ sẽ phản ứng lại với sự kiêu căng tự nhiên. Thậm chí trước khi chúng ta phát biểu, người nghe đã đánh giá chúng ta. Do vậy, hoàn toàn có lý do chính đáng để chúng ta nên chắc chắn rằng thái độ của chúng ta sẽ mang đến sự chào đón thân tình từ người nghe."

Hãy tập hợp tất cả thính giả của bạn vào một chỗ

Với tư cách là một nhà diễn thuyết công chúng, tôi thường giảng giải một chủ đề cho một nhóm nhỏ ngồi rải

rác khắp hội trường lớn vào buổi trưa, và cho một nhóm khán giả lớn cũng trong hội trường đó vào buổi tối. Nhóm khán giả buổi tối cười một cách sảng khoái trước những điều mà các vị khán giả buổi trưa chỉ cười mỉm; nhóm khán giả buổi tối vỗ tay tán thưởng nhiệt liệt trước những chỗ mà nhóm buổi trưa chả hề có phản ứng gì. Tại sao vậy?

Một lý do là những bà có tuổi và cháu thiếu nhi thường đến vào buổi trưa và tôi ít trông đợi những vị khán giả này sẽ biểu lộ thái độ mạnh mẽ như là nhóm người buổi tối; nhưng đấy chỉ là một phần lời giải thích trọn vẹn.

Sự thực là không một thính giả nào sẽ dễ dàng biểu lộ cảm xúc khi họ ngồi rải rác. Chẳng có thứ gì mà triệt tiêu sự hào hứng như là khoảng không rộng lớn và những cái ghế trống trải giữa người nghe.

Henry Ward Beecher đã giảng tại trường đại học Yale về Đạo:

Người ta thường nói, "Bạn không nghĩ là nhiều người nghe sẽ truyền cảm hứng cho người giảng mạnh hơn so với ít người hay sao?" Câu trả lời của tôi là không. Tôi có thể giảng tốt trước mười hai người cũng như trước hàng nghìn người nhưng với điều kiện mười hai người này phải ngồi gần nhau và xung quanh tôi để họ có thể giao tiếp với nhau. Và nếu cho dù là một nghìn người nhưng mỗi người ngồi cách nhau hơn một mét thì cũng giống như đang giảng trong một phòng chống không... Hãy tập hợp những người nghe của bạn lại và bạn gây hứng thú cho họ với chỉ một nửa nỗ lực.

Một người trong số lượng khán giả lớn có xu hướng

mất đi tính cá nhân của mình. Anh ta hòa nhập vào đám đông và dễ bị thuyết phục hơn nhiều so với khi anh ta nghe một mình. Anh ta sẽ cười và vỗ tay trước những điều mà sẽ chẳng mảy may làm anh ta rung động khi là một thính giả trong một nhóm nhỏ.

Dễ làm cho một người rung động trong một nhóm khán giả hơn là đơn độc. Những chiến binh chẳng hạn, lúc nào cũng vậy, họ muốn làm những điều nguy hiểm và bất cẩn nhất trên thế giới – họ muốn túm tụm lại với nhau. Cuối cuộc chiến tranh, người ta kể rằng những người lính Đức đi ra mặt trận với tay của họ khóa chặt vào nhau.

Đám đông! Đám đông! Đám đông! Họ là một hiện tượng thật lạ lùng. Tất cả những phong trào và cuộc cải cách nổi tiếng đều diễn ra với sự giúp sức của số đông. Một cuốn sách khá hay của tác giả Everett Dean Martin viết về về chủ đề này. Đó là cuốn Đặc tính của số đông.

Nếu nói chuyện với một nhóm nhỏ, chúng ta nên chọn một căn phòng nhỏ. Nên tập trung mọi người lại trong một căn phòng nhỏ hơn là để mọi người ngồi rải rác một mình trong không gian tĩnh lặng khắp phòng lớn.

Khi những người nghe ngồi rải rác, hãy mời họ đến ngồi gần chỗ bạn. Hãy cố làm được việc này trước khi bạn bắt đầu nói.

Trừ khi số lượng người nghe khá lớn,và có lý do chính đáng để đứng trên bục phát biểu, còn không thì đừng làm vậy. Hãy đi xuống và đứng gần người nghe. Hãy loại bỏ mọi tính hình thức, mà nên tỏ ra thân mật. Hãy làm cho cuộc nói chuyện cởi mở.

Thiếu tá Pond đập vỡ kính cửa sổ

Hãy giữ cho không khí trong lành. Trong quá trình diễn thuyết, ôxy quan trọng như là thanh quản, họng và nắp thanh quản của người nói vậy. Tài hùng biện của Cicero và cả vẻ đẹp tuyệt trần của các vũ nữ trong Music Hall Rockettes cũng khó có thể làm thức tỉnh người nghe trong căn phòng với không khí bị ô nhiễm. Do đó, khi tôi là một trong những người phát biểu, trước khi bắt đầu, tôi luôn yêu cầu mọi người đứng dậy và nghỉ khoảng hai phút trong khi cửa sổ được mở toang.

Trong mười bốn năm thiếu tá James B. Pond đã đi khắp nước Mỹ và Canada với tư cách là người quản lý cho Henry Ward Beecher khi mà nhà truyền đạo người Brooklyn nổi tiếng này đang ở đỉnh cao danh vọng của một nhà thuyết giảng. Trước khi khán giả đến, ông Pond thường xuyên ghé thăm các nhà thờ hoặc hội trường hoặc nhà hát nơi mà ông Beecher sẽ đến, và kiểm tra kỹ lưỡng ánh sáng, bàn ghế, nhiệt độ và hệ thống thông gió. Ông Pond là một cựu sỹ quan quân đội khó tính, hay quát tháo. Ông ta thích thể hiện quyền lực; do vậy nếu một nơi nào đó mà quá nóng hoặc không khí ngột ngạt và ông ta không thể mở được cửa sổ, ông ta dùng quyển sách ném vỡ cửa kính. Ông ta tin rằng "điều tốt thứ hai sau Đức Chúa là đối với một nhà truyền đạo là ôxy."

Hãy để ánh sáng chiếu vào – trên gương mặt bạn

Trừ khi bạn đang diễn giải về thuyết duy linh cho một nhóm người, nếu không hãy làm căn phòng tràn ngập ánh sáng, nếu có thể. Bởi vì một căn phòng tràn ngập ánh sáng

sẽ kích thích cảm hứng của cả ngừơi nghe và người nói hơn rất nhiều một căn phòng tranh tối tranh sáng..

Hãy đọc các bài báo của David Belasco, chúng ta sẽ khám phá ra rằng một nhà diễn thuyết "thường thường bậc trung" ít quan tâm tới ánh sáng nơi ông ta đứng.

Hãy để ánh sáng chiếu vào mặt bạn. Mọi người muốn nhìn thấy bạn. Những thay đổi nhỏ trên gương mặt bạn đôi khi lại có ý nghĩ hơn lời nói. Nếu bạn đứng ngay dưới một ngọn đèn, mặt của bạn có thể trông tối. Còn nếu bạn đứng trước ngọn đèn thì điều này là chắc chắn. Hãy tránh vị trí của hai trường hợp trên, bạn nên khôn khéo chọn chỗ đứng, trước khi nói, mà cho phép bạn có hình ảnh của mình sáng rõ nhất.

Đừng có hoa hòe hoa sói ở trên bục phát biểu

Và cũng đừng đứng sau một cái bàn. Mọi người muốn nhìn thấy toàn bộ dáng người diễn thuyết. Họ thậm chí còn nhô người về phía trước để nhìn thấy toàn vóc dáng của anh ta.

Một người tốt bụng nào đó sẽ rất có thể để trên bàn cho bạn một bình nước với cốc uống; nhưng nếu cổ họng của bạn khát khô, một nhúm muối hoặc một lát chanh sẽ giúp bạn hết khát tốt hơn cả thác nước Niagara ở Canada.

Bạn không cần nước cũng như bình đựng nước. Và bạn cũng không cần cả những thứ xấu xí và vô dụng khác mà làm bừa bộn bục thuyết trình.

Những phòng trưng bày sản phẩm trên đại lộ Broadway của thành phố New York trông rất bắt mắt, gọn gàng. Những cửa hàng nước hoa và đồ trang sức ở Paris

của được trang trí hết sức nghệ thuật và lộng lẫy. Tại sao vậy? Đó là ngành kinh doanh mang lại lợi nhuận cao. Mọi người coi trọng, tin tưởng và trầm trồ trước những cửa hàng được trang hoàng này nhiều hơn.

Với những lý do tương tự, một nhà diễn thuyết phải có một phông nền ấn tượng. Theo ý kiến của tôi, một cách sắp xếp lý tưởng có thể là không có thứ gì trên bục cả. Cũng chả có thứ gì đằng sau người nói làm phân tán tư tưởng người nghe, hay là ở cả hai bên – không có bất cứ thứ gì trừ bức màn nhung màu xanh thẫm.

Nhưng trên thực tế, một người diễn thuyết thường có cái gì đằng sau mình? Bản đồ, dấu hiệu và bàn, có lẽ có cả những chiếc ghế bám đầy bụi, trồng chất lên nhau. Và kết quả là gì? Một không khí hỗn độn, rẻ tiền và nhếch nhác. Do vậy hãy bỏ tất cả những thứ hoa hòe hoa sói ở trên bục đi.

Henry Ward Beecher đã nói: "Điều quan trọng nhất trong diễn thuyết là người diễn thuyết". Do đó, hãy để người diễn thuyết đứng ra trông như là những đỉnh núi phủ đầy tuyết của Jungfrau trên nền trời xanh ở Thụy Sỹ.

Không nên có sự hiện diện của những vị khách trên bục diễn thuyết

Có một lần khi đang ở London, Ontario, tôi đến nghe bài phát biểu của Thủ tướng Canada. Khi đó một người quản gia tay cầm cây chổi dài đi lau hết cửa sổ này đến cửa sổ khác. Điều gì đã xảy ra? Những người nghe, hầu hết ai cũng vậy, đã mất tập trung một lúc để quan sát người quản gia đó như thể là ông ta sắp trình diễn một điều gì đó diệu kỳ.

Một thính giả không thể cưỡng lại – hoặc nói đúng hơn là sẽ không cưỡng lại – sự tò mò nhìn một vật đang chuyển động. Nếu một nhà diễn thuyết biết được điều này, anh ta có thể tránh được những sự quấy nhiễu mà phân tán tư tưởng của người nghe một cách không cần thiết.

Thứ nhất, anh ta sẽ không vặn vẹo các ngón tay của mình, không vân ve tà áo và không có những cử chỉ lo lắng làm người nghe mất tập trung. Tôi nhớ có một thính giả ở thành phố New York đang quan sát bàn tay của một nhà diễn thuyết nổi tiếng tới ba mươi phút trong khi ông này vừa nói vừa "nghịch với" bìa quyển kinh thánh trong tay.

Thứ hai, người diễn thuyết, nếu có thể, nên sắp xếp chỗ ngồi sao cho những người nghe đến sớm không bị ảnh hưởng bởi người đến muộn.

Thứ ba, anh ta không nên có bất cứ một vị khách nào trên bục diễn thuyết. Một vài năm về trước, Raymond Robins có một loạt các bài phát biểu tại Brooklyn. Tôi là một trong những vị khách được mời đến ngồi trên bục cùng ông ta. Tôi đã từ chối với lý do là như thế sẽ là không công bằng cho người diễn thuyết. Buổi tối đầu tiên, tôi đã để ý rằng rất nhiều lần những vị khách trên bục đảo tư thế vắt chân chữ ngũ ; và mỗi lần một vị khách làm như vậy, thính giả chuyển sang nhìn vị khách đó thay vì nghe người nói. Tôi đã góp ý điều này với ông Robin vào ngày hôm sau. Và trong suốt những buổi tối sau đó, ông Robin đã rất sáng suốt đứng diễn thuyết một mình.

David Belasco không cho phép có hoa hồng trên bục bởi vì chúng thu hút quá nhiều sự chú ý. Như vậy tại sao một nhà diễn thuyết lại cho phép một con người hiếu động

ngồi đối mặt với khán giả trong khi anh ta đang nói? Anh ta không nên cho phép điều này. Và nếu anh ta là một người khôn ngoan, anh ta sẽ không làm như vậy.

Nghệ thuật của việc ngồi

Liệu một nhà diễn thuyết có nên ngồi đối mặt với khán giả trước khi nói? Liệu không tốt hơn sao nếu anh ta đến với nhiều điều mới hơn là đến với những điều cũ rích?

Nhưng nếu chúng ta phải ngồi, hãy cẩn thận với cách chúng ta ngồi. Bạn đã nhìn thấy có những người nhìn xung quanh để tìm ghế ngồi với những động tác trông gần giống như kiểu chó săn tìm chỗ ngủ. Họ quay đi quay lại và sau khi tìm được một cái ghế chống, họ nhảy lên trên ghế rồi thả mình bịch một cái giống như một bao tải đầy cát.

Một người mà biết cách ngồi sẽ cảm thấy chân ghế chạm vào phía sau chân của anh ta và lưng thẳng dễ dàng, anh ta chìm vào trong chiếc ghế với tư thế hoàn toàn thoải mái.

Sự đĩnh đạc

Ở trang trước, chúng ta đã nói không nên vân vê tà áo hay đồ trang sức của bạn bởi vì nó sẽ làm phân tán tư tưởng người nghe. Và cũng có một lý do để không làm như vậy. Nó tạo ra ấn tượng về sự yếu kém, thiếu tự chủ. Mọi cử chỉ mà không làm nổi bật sự hiện diện của bạn thì sẽ có ảnh hưởng ngược lại. Không hề có cử chỉ trung tính. Không hề có. Do vậy, hãy đứng thẳng với phong thái đĩnh đạc. Điều đó sẽ mang lại ấn tượng bạn là một người tự tin và trông rất phong độ.

Sau khi đứng dậy để bắt đầu nói, đừng bắt đầu một cách vội vàng. Đó là lỗi điển hình của một người mới vào

nghề. Hãy thở thật sâu. Nhìn toàn bộ thính giả trong một lúc; và nếu có tiếng ồn hay sự náo động, hãy dừng lại cho đến khi tiếng ồn lắng xuống.

Hãy ưỡn ngực ra phía trước. Nhưng tại sao lại đợi cho đến lúc bạn đứng trước khán giả để làm việc này? Tại sao không làm việc này hàng ngày khi ở nhà? Như thế, bạn sẽ thực hiện nó một cách vô thức trước công chúng. Luther H. Gulick đã viết trong cuốn sách Cuộc sống hiệu quả: "Chưa đến 1/10 dân số biết cách làm mình nổi bật... Hãy giữ cổ bạn thẳng." Đây là bài thể dục hằng ngày dành cho bạn mà ông gợi ý: "Hãy hít vào từ từ và sâu nhất có thể. Trong cùng lúc đó, hãy ngửa cổ ra phía sau chạm vào cổ áo. Hãy giữ ở tư thế đó thật lâu. Không có hại gì cho bạn cả khi thực hiện bài thể dục này hơi quá một chút. Mục đích là để thẳng cổ và làm rộng lồng ngực."

Và bạn sẽ làm gì đôi bàn tay của bạn? Hãy quên chúng đi. Nếu chúng để thẳng một cách tự nhiên dọc người bạn, đó là điều lý tưởng. Nếu bạn cảm thấy đôi tay không được tự nhiên. Đừng bị cảm giác ai đó đang chú ý tới đánh lừa.

Chúng sẽ trông tự nhiên nhất khi để thoải mái dọc người bạn. Chúng sẽ không làm phân tán tư tưởng người nghe. Ngay cả đối với những người kỹ tính nhất cũng không thể chỉ trích tư thế đó. Bên cạnh đó, đôi tay sẽ không bị cản trở và tự do cử động theo những điệu bộ nói.

Nhưng giả sử là bạn đang rất lo lắng, và bạn nhận thấy chắp tay sau lưng, đút tay vào túi hay đặt chúng trên bàn sẽ giúp bạn bớt lo lắng – bạn nên làm gì? Hãy làm điều mà bạn thường làm. Tôi đã nghe một số nhà diễn thuyết tiếng

tăm phát biểu. Nhiều người, nếu không muốn nói là đại đa số, thỉnh thoảng đút tay vào túi trong khi nói. Bryan làm như vậy, Chauncey M. Depew làm thế. Teddy Roosevelt làm thế. Thậm chí một người như Disraeli đôi khi cũng không cưỡng lại được việc này. Những hành động như thế ít gây ảnh hưởng đến chất lượng của buổi phát biểu. Nếu một người có điều quan trọng muốn nói, vậy hãy nói với sự tin tưởng tuyệt đối, chắc chắn tư thế tay hoặc chân của anh ta sẽ ít ảnh hưởng tới điều anh ta nói. Nếu trí óc bạn minh mẫn và trái tim rung động, những chi tiết thứ cấp này sẽ tự trở nên tự nhiên. Nói tóm lại, thứ quan trọng nhất trong diễn thuyết là liên quan đến tâm lý chứ không phải là vị trí của tay hay chân.

Những thứ lăng nhăng được giảng dạy trên danh nghĩa là dạy điệu bộ, cử chỉ

Và điều này một cách hết sức tự nhiên đặt ra cho chúng ta một câu hỏi thường bị lạm dụng về điệu bộ, cử chỉ. Ông hiệu trưởng một trường đại học ở Middle West là người giảng bài đầu tiên về diễn thuyết công chúng cho tôi. Tôi nhớ là bài giảng đó chủ yếu liên quan tới điệu bộ cử chỉ; nó không chỉ là vô dụng, dễ gây hiểu nhầm mà còn sai lầm nghiêm trọng. Tôi được hướng dẫn thả lỏng cho cánh ta dọc người, bàn tay quay ra sau, các ngón tay thì nắm hờ và ngón cái chạm vào chân. Tôi còn được bảo nâng cánh ta lên theo một cách rất điệu đà để tạo ra một thành một vòng cung và tiếp đến duỗi ngón trỏ ra đầu tiên, ngón thứ hai kế theo và ngón út cuối cùng. Khi tất cả những động tác mỹ miều đấy được thực hiện xong, cánh tay lại được thu về theo kiểu vòng cung không tự nhiên

đẩy và đặt dọc theo người. Cả quá trình đấy thật là ngớ ngẩn và giả tạo. Không hề có bất cứ điều gì hợp lý và chân thực ở đó. Tôi được dạy thực hành – theo như suy nghĩ của ông ta là đúng - giống như cách không ai thực hiện ở bất cứ đâu.

Không hề có phương pháp dạy tôi hãy thể hiện bản thân mình qua cử chỉ; không hề có phương pháp khuyến khích tôi thể hiện cảm xúc thật sự thông qua điệu bộ, cử chỉ; không hề có cố gắng để làm cho dòng chảy của sinh lực và máu trong cơ thể được thông suốt, và khiến cho chúng được tự nhiên, vô thức và hiển nhiên; không đòi hỏi tôi phải là chính mình và hành động như một con người. Không, toàn bộ màn trình diễn đáng tiếc đó hết sức máy móc như là một người đánh máy chữ, không có sự sống như là tổ chim bỏ hoang, lố bịch như là tên dở hơi trong vở rối Punch và Judy.

Thật là không thể tưởng tượng nổi nếu những thứ lăng nhăng đó lại được dạy trong thế kỷ hai mươi. Nhưng chỉ vài năm trước đây thôi, một cuốn sách về cử chỉ và điệu bộ được xuất bản – cả cuốn sách cố khuyên người đọc hành động như một cái máy, nói với cử chỉ nào nên thể hiện ra trong câu này, cử chỉ nào thì là cho câu kia, cái nào làm với một tay, cái nào thì với hai tay, cái nào giơ cao, các nào giơ thấp, cái nào để ngang người, ngón tay này để thế nào ngón tay kia để ra sao. Tôi đã chứng kiến hai mươi người đứng trước một lớp học, tất cả đang đọc một đoạn trích màu mè trong cuốn sách đó, tất cả đều thực hiện đúng như những gì sách nói, và tự biến họ thành những người trông rất lố bịch. Giả tạo, mất thời giờ, máy móc, sai

trái – quyển sách đó đã mang lại nhiều điều tai hại cho nhiều người. Hiệu trưởng một trường đại học lớn ở Massachusétt gần đây nói rằng trường ông ta vẫn chưa có giảng dạy môn diễn thuyết công chúng bởi vì ông chưa gặp ai có thể dạy môn đó có tính thực tiễn cao và tốt. Tôi rất thông cảm cho ông hiệu trưởng đó.

Chín phần mười những thứ viết về diễn thuyết công chúng là vớ vẩn và tồi tệ hơn sự lãng phí những tờ giấy trắng và mực in. Những điệu bộ cử chỉ mà do một cuốn sách tồi đưa ra cũng lố bịch như cuốn sách đó. Để có một cử chỉ hay điệu bộ thực sự là từ bản thân bạn, từ trái tim bạn, từ khối óc bạn, từ sự thích thú của bạn đối với chủ đề bạn nói, từ lòng mong mỏi của bạn là những người khác có cùng quan điểm với mình, từ xung lực của bạn. Những cử chỉ điệu bộ tự nhiên là những cái mà sinh ra từ sự xúc cảm bản thân. Một ounce[1] của sự tự nhiên bằng cả tấn các luật lệ.

Cử chỉ, điệu bộ không phải là thứ muốn là được. Nó chỉ đơn thuần là sự biểu lộ ra bên ngoài của cảm xúc bên trong giống như những nụ hôn và cơn đau bụng và tiếng cười và say sóng.

Và cử chỉ điệu bộ của một người, giống như bàn trải đánh răng của người đó, nên là những thứ mang tính cá nhân. Và vì không ai giống ai cả nên cử chỉ điệu bộ của mỗi người sẽ khác biệt nếu họ sử sự theo bản năng.

Hai người bất kỳ không nên được chỉ dạy thể hiện

---

[1] Ounce là đơn vị đo lường của Mỹ, tương đương với 28,35g

những cử chỉ điệu bộ giống hệt nhau. Hãy tưởng tượng thử thực hiện những cử chỉ điệu bộ chậm chạp và vụng về của tổng thống Lincoln trong cách nhanh nhẹn và tinh tế của Douglas. Điều đó thật là lố bịch.

Theo người viết tiểu sử cho ông, "Lincoln không vung tay nhiều như di chuyển đầu. Ông di chuyển đầu thường xuyên, xoay qua xoay lại với đầy sinh lực. Sự di chuyển này sẽ nhiều khi ông muốn nhấn mạnh lời phát biểu của mình. Nó đến đôi khi bất thình lình giống như ném một tia lửa điện vào vật liệu dễ cháy nổ.". Ông không bao giờ thể hiện mình quá mức trên bục diễn thuyết... Càng phát biểu, ông càng trở trở nên tự nhiên hơn và ít lúng túng hơn trong các động tác của mình; xét trên phương diện này, ông thật là phong nhã. Ông có một sự tự nhiên hoàn hảo, một cá tính mạnh mẽ; và ông đáng được tôn trọng. Ông coi thường sự hào nhoáng bên ngoài, sự thể hiện lố lăng, những thứ hình thức khô cứng và giả dối... Cả một thế giới kiến thức trên những ngón tay dài, xương xương của ông. Ông biết cách ghi sâu những lời nói của mình vào tâm trí thính giả. Đôi khi, để biểu lộ cảm xúc vui mừng, ông giơ cả hai tay ở một góc khoảng năm mươi độ, bàn tay hướng lên, như thể đang nắm chắc linh hồn của một vật mà ông yêu quý. Nếu cảm xúc đó là sự phản đối mạnh mẽ - sự lên án chế độ nô lệ chẳng hạn – cả hai cánh tay vung lên, bàn tay siết chặt lại, vung trong không khí và ông bộc lộ sự phẫn nộ tột độ. Đó là một trong những điệu bộ hiệu quả nhất của ông, và thể hiện sinh động nhất quyết tâm cao độ phá tan những thứ mà ông căm ghét. Ông luôn đứng thẳng, thậm chí các ngón chân cái còn song song với

những cử chỉ điệu bộ giống hệt nhau. Hãy tưởng tượng thử thực hiện những cử chỉ điệu bộ chậm chạp và vụng về của tổng thống Lincoln trong cách nhanh nhẹn và tinh tế của Douglas. Điều đó thật là lố bịch.

Theo người viết tiểu sử cho ông, "Lincoln không vung tay nhiều như di chuyển đầu. Ông di chuyển đầu thường xuyên, xoay qua xoay lại với đầy sinh lực. Sự di chuyển này sẽ nhiều khi ông muốn nhấn mạnh lời phát biểu của mình. Nó đến đôi khi bất thình lình giống như ném một tia lửa điện vào vật liệu dễ cháy nổ.". Ông không bao giờ thể hiện mình quá mức trên bục diễn thuyết... Càng phát biểu, ông càng trở trở nên tự nhiên hơn và ít lúng túng hơn trong các động tác của mình; xét trên phương diện này, ông thật là phong nhã. Ông có một sự tự nhiên hoàn hảo, một cá tính mạnh mẽ; và ông đáng được tôn trọng. Ông coi thường sự hào nhoáng bên ngoài, sự thể hiện lố lăng, những thứ hình thức khô cứng và giả dối... Cả một thế giới kiến thức trên những ngón tay dài, xương xương của ông. Ông biết cách ghi sâu những lời nói của mình vào tâm trí thính giả. Đôi khi, để biểu lộ cảm xúc vui mừng, ông giơ cả hai tay ở một góc khoảng năm mươi độ, bàn tay hướng lên, như thể đang nắm chắc linh hồn của một vật mà ông yêu quý. Nếu cảm xúc đó là sự phản đối mạnh mẽ - sự lên án chế độ nô lệ chẳng hạn – cả hai cánh tay vung lên, bàn tay siết chặt lai, vung trong không khí và ông bộc lộ sự phẫn nộ tột độ. Đó là một trong những điệu bộ hiệu quả nhất của ông, và thể hiện sinh động nhất quyết tâm cao độ phá tan những thứ mà ông căm ghét. Ông luôn đứng thẳng, thậm chí các ngón chân cái còn song song với

nhau; ông không bao giờ đặt chân này trước chân kia; ông không bao giờ bám hay dựa vào đâu. Ông không bao giờ tỏ ra huênh hoang, không bao giờ đi tới đi lui trên bục diễn thuyết. Để tay được thoải mái, ông thường nắm tay trái vào ve áo khoác và để tay phải tự do hoạt động." St. Gaudens đã tạc hình ảnh này của ông vào bức tượng mà nay vẫn đứng tại công viên Lincoln ở Chicago.

Đó là phương pháp của tổng thống Lincoln. Tổng thống Theodore Roosevelt thì lại mãnh liệt và chủ động hơn. Toàn bộ gương mặt của ông trông thật sống động với những cảm xúc, bàn tay nắm chặt, toàn bộ người ông là một công cụ của sự biểu lộ cảm xúc. Bryan thường duỗi thẳng tay ra bàn tay mở rộng. Gladstone thường đập bàn hoặc xèo rộng bàn tay hay dậm chân thình thịch lên nền sân. Ngài Rosebery thường nâng cánh tay phải và hạ nó xuống với một cái khoát tay mạnh mẽ. Đầu tiên đó là sức mạnh trong ý nghĩ và sức thuyết phục của người phát biểu; đó chính là thứ làm cho cử chỉ hay điệu bộ mạnh mẽ và tự nhiên.

Tính tự nhiên... sức sống... chúng là xung lực của hành động. Burke là một người gầy gò và rất vụng về trong điệu bộ. Ngài Henry Irving bị mất một chân và trông phong cách của ông rất vụng về. Huân tước Macaulay trên bục diễn thuyết trông cũng lóng ngóng. Và cả ông Granttan cũng vậy. Cả ông Parnell nữa. Cố huân tước Curzon của trường đại học Cambridge trong một bài phát biểu tại Parliamentary Eloquence đã nói "Câu trả lời là những nhà diễn thuyết nổi tiếng có phong thái riêng của họ; và rằng trong khi hình thức bên ngoài là một lợi thế của một nhà

diễn thuyết, nhưng nó không là một trở ngại lớn đối với một nhà diễn thuyết tài năng xấu xí và vụng về."

Nhiều năm trước đây, tôi có nghe bài diễn thuyết của nhà truyền giáo tiếng tăm Gypsy Smith. Tôi bị mê hoặc bởi khả năng diễn thuyết của con người này, người đã đưa hàng nghìn con chiên tới đạo thiên chúa. Ông sử dụng cử chỉ và điệu bộ - rất nhiều là đằng khác – và vô thức như là ông hít thở không khí vậy. Thật là một cách lý tưởng.

Bạn sẽ làm được điều đó nếu bạn thực hành chăm chỉ và áp dụng những nguyên tắc này. Tôi không thể đưa ra cho các bạn những quy luật cụ thể bởi vì mọi thứ phụ thuộc vào tính khí của người nói, dựa vào sự chuẩn bị của anh ta, lòng nhiệt tình, cá tính, chủ đề, thính giả, thời điểm.

Những gợi ý có thể là có ích

Như đã trình bày ở trên, không hề có bất cứ một khuôn mẫu, quy luật nào để thể hiện điệu bộ cử chỉ, nhưng ở đây tôi xin đưa ra một vài gợi ý nhỏ mà có thể giúp ích cho bạn phần nào. Đừng lặp đi lặp lại một điệu bộ cho đến khi nó trở nên đơn điệu buồn tẻ. Đừng làm những động tác nhanh và ngắn từ khuỷu tay. Những động tác từ vai trở xuống trông bắt mắt hơn ở trên bục diễn thuyết. Đừng kết thúc điệu bộ của bạn quá nhanh. Nếu bạn sử dụng ngón tay trỏ để diễn tả ý nghĩ, hãy làm thế cho đến hết câu. Nếu không nó sẽ làm sai lệch đi điều bạn muốn nhấn mạnh, biến những điều không quan trọng thành quan trọng và ngược lại. Đây là lỗi rất thường gặp.

Khi bạn phát biểu trước những thính giả thực sự, hãy chỉ thể hiện cử chỉ, điệu bộ tự nhiên. Nhưng khi bạn thực

hành, hãy cố sử dụng điệu bộ, cử chỉ nếu cần thiết. Hãy ép bản thân làm việc này, và làm đi làm lại cho đến khi cử chỉ điệu bộ trở nên tự nhiên.

Hãy đóng quyển sách của bạn vào. Bạn không thể học cử chỉ điệu bộ từ những trang sách in. Xung lực của bạn, khi bạn đang nói, đáng tin và quý giá hơn tất cả những gì mà bất cứ một người hướng dẫn nào có thể nói cho bạn biết.

Nếu bạn quyên tất cả mọi thứ chúng tôi đã nói với bạn về điệu bộ cử chỉ, nhưng hãy nhớ lấy điều này: Nếu một người hoàn toàn chú tâm vào bài nói của mình, tha thiết chuyển tải thông điệp của mình tới thính giả, nói và hành động theo đúng con người thực của anh ta thì không ai có thể chê trách những cử chỉ và điệu bộ anh ta thực hiện, trừ những người để tâm nghiên cứu cách diễn đạt của anh ta. Nếu bạn nghi ngờ điều này, hãy thử xúc phạm một người đàn ông ngu ngốc nhất mà bạn từng biết; bạn có thể sẽ khám phá ra rằng khi anh này đứng lên đáp trả lại lời xúc phạm của bạn, cách nói của anh ta là hoàn toàn chuẩn mực.

Dưới đây là những từ tốt nhất mà tôi đã được đọc về diễn thuyết:

- Đổ đầy nước thùng
- Rồi mở nút thùng
- Hãy để nước chảy tràn ra.

TỔNG KẾT

1. Theo như kết quả nghiên cứu của Học viện Công nghệ Carnegie, các tính có vai trò quan trọng dẫn đến thành công hơn là chỉ số thông minh. Kết luận này đúng với kinh doanh và cũng đúng với cả diễn thuyết trước công chúng. Nhưng mà cá tính là một thứ gì đó trừu tượng, khó hiểu, và kỳ bí mà chúng ta không thể đưa ra được những chỉ dẫn để phát triển nó, nhưng một vài gợi ý nhỏ đưa ra trong chương này có thể giúp cho một nhà diễn thuyết xuất hiện trước công chúng tốt nhất có thể.

2. Đừng phát biểu khi bạn cảm thấy mệt mỏi; nghỉ ngơi, phục hồi và tích trữ năng lượng

3. Chỉ ăn nhẹ trước khi bạn phát biểu

4. Đừng làm gì tiêu hao năng lượng của bạn.Mọi người vây xung quanh một nhà diễn thuyết tràn trề năng lượng giống như đàn ngỗng trời xung quanh một cánh đồng lúa mỳ mùa thu.

5. Hãy ăn mặc đẹp, gọn gàng. Trang phục sẽ giúp bạn nâng cao lòng tự trọng, sự tự tin. Nếu người nói ăn mặc luộm thuộm trong chiếc quần thùng thình, giày chưa đánh,tóc chưa trải, bút chì và bút máy thòi ra khỏi túi, hay là với cái ví xách tay chật cứng thì người nghe không coi

trọng người phát biểu này giống như việc ông/bà ta không coi trọng bản thân mình.

6. Hãy tươi cười. Hãy đứng trước thính giả với thái độ là bạn rất vui mừng vì được đứng ở đây. Giáo sư Overstreet trong cuốn Cách ứng sử đã viết "Thiện chí tạo ra thiện chí. Nếu chúng ta quan tâm đến người nghe thì người nghe sẽ quan tâm đến chúng ta. Nếu chúng ta tỏ ra thờ ơ với thính giả, thính giả sẽ thơ ơ với chúng ta, cho dù có thể đó là sự thể hiện bên trong hay bên ngoài. Nếu chúng ta rụt rè và lo lắng, họ sẽ cảm thấy thiếu tin tường vào chúng ta. Nếu chúng ta nói khoác không ngượng mồm, họ sẽ phản ứng lại với sự kiêu căng tự nhiên. Thậm chí trước khi chúng ta phát biểu, người nghe đã đánh giá chúng ta. Do vậy, hoàn toàn có lý do chính đáng để chúng ta nên chắc chắn rằng thái độ của chúng ta sẽ mang đến sự chào đón thân tình từ người nghe."

7. Hãy tập hợp những người nghe của bạn lại. Nếu mọi người ngồi rải rác, bạn sẽ rất khó để gây ảnh hưởng tới họ. Một cá nhân trong một đám đông sẽ cười, vỗ tay tán thưởng trước những điều mà anh ta sẽ có thể nghi ngờ hoặc thậm chí phản đối khi nghe một mình hay khi ở trong một nhóm người ngồi rải rác.

8. Nếu số lượng thính giả ít, bạn hãy phát biểu trong một phòng nhỏ. Đừng đứng trên bục diễn thuyết. Hãy đi xuống ngang hàng với thính giả. Biến cuộc nói chyện của bạn trở nên thân mật, cởi mở.

9. Hãy giữ cho không khí được trong lành

10. Hãy để ánh sáng tràn ngập căn phòng. Chọn vị trí

sao cho ánh sáng chiếu vào mặt bạn và do vậy mà khán/thính giả sẽ có thể toàn bộ nét mặt bạn.

11. Đừng đứng đằng sau đồ đạc. Hãy đặt bàn ghế sang một bên. Hãy thu dọn hết những thứ trông vướng mắt trên bục diễn thuyết.

12. Nếu bạn có những vị khách ở trên bục diễn thuyết, chắc chắn những vị này sẽ thỉnh thoảng lại di chuyển; và mỗi lần họ làm như vậy, khán/thính giả sẽ chắc chắn chú ý tới họ thay vì nghe bạn. Một khán/thính giả không thể cưỡng lại được sự tò mò để quan sát một vật, con vật hoặc người chuyển động; Vậy tại sao bạn cứ thích tự mang lấy phiền hà vào thân và tạo ra sự cạnh tranh cho bản thân?

CHƯƠNG VIII

LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỞ ĐẦU MỘT BÀI NÓI

Một lần tôi hỏi Tiến sĩ Lynn Harold Hough, nguyên là hiệu trưởng trường đại học Northwestern, về những kinh nghiệm quý giá nhất ông tích luỹ được khi là một diễn giả. Sau khi suy nghĩ một lúc, ông trả lời tôi: "Theo tôi, kinh nghiệm đó chính là tạo được phần mở đầu cuốn hút, hấp dẫn người nghe. Như thế tôi sẽ thu hút được sự tập trung chú ý của mọi người ngay lập tức". Ông thường chuẩn bị trước hầu hết những từ ngữ đắt giá nhất cho cả phần mở đầu và phần kết thúc. John Bright cũng đã làm như thế. Gladstone cũng làm như vậy. Webster không khác gì. Và Lincoln cũng làm như thế. Hầu hết mọi diễn giả đều có những kinh nghiệm riêng của mình để chuẩn bị phần mở đầu cho bài trình bày của mình.

Nhưng còn những người mới bắt đầu tham gia diễn thuyết thì sao nhỉ? Hầu như rất ít người chuẩn bị đầy đủ, chu đáo cho phần mở đầu. Việc lập kế hoạch tốn nhiều thời gian, đòi hỏi phải suy nghĩ nhiều. Mà suy nghĩ, tư duy thật là đau đầu. Thomas Edison trích dẫn một câu nói được đóng đinh trên tường của ngài Joshua Reynolds:

Không có ích gì cho một người không tìm tòi, tránh lao động, suy nghĩ.

Những người chưa có kinh nghiệm thường tin vào cảm hứng và khả năng sáng tạo ngay tại thời điểm nói. Ông Lord Northcliffe là người đã tìm ra con đường chiến đấu chống lại những tuần lương rẻ mạt, nghèo nàn để trở thành ông chủ báo giàu nhất và có ảnh hưởng nhất trong đế chế Anh. Ông đã nói năm từ sau của Pascal đã đem đến cho ông thành công nhiều hơn so với bất cứ thứ gì ông từng đọc:

Đoán trước để thống trị.

Đây cũng là một phương châm tuyệt vời nhất cho bạn khi ngồi vào bàn chuẩn bị bài nói của mình. Đoán trước xem mình sẽ bắt đầu như thế nào khi mọi người còn háo hức muốn nghe mọi điều bạn nói. Đoán trước xem bạn sẽ để lại ấn tượng gì sau cùng khi bạn trình bày xong.

Thời Aristotle, các sách đều chia một bài trình bày ra làm ba phần: phần mở đầu, phần thân bài và phần kết thúc. Cho đến tận bây giờ, phần mở đầu bao giờ cũng được coi là bánh lái dẫn dắt cả bài trình bày. Người trình bày sẽ vừa là người mang đến những thông tin mới mẻ, cũng là người đem lại sự giả trí cho mọi người. Hàng trăm năm nay, người diễn thuyết vẫn thường được coi trọng như một tờ báo, quyển tạp chí, đài phát thanh, truyền hình, điện thoại và cả là diễn viên nhà hát nữa vì người diễn thuyết thực hiện một số chức năng như những phương tiện truyền thông.

Nhưng thế giới ngày nay đã thay đổi rất nhiều. Các sáng chế, phát minh ngày càng tạo điều kiện cho cuộc

sống phát triển nhanh hơn gấp nhiều lần kể từ thời Belsshazzar và Nebuchadnezzar. Ô tô, xe máy, máy bay, đài, TV... đang cùng chúng ta chuyển động nhanh chóng. Diễn giả cũng bị cuốn theo với nhịp độ không mệt mỏi của thời gian. Bây giờ, nếu bạn chuẩn bị cho phần mở đầu, hãy nói ngắn gọn như một lời quảng cáo thôi. Khán thính giả ngày nay thường có những câu hỏi như: "Nói cái gì nhỉ? Hãy nói nhanh và rõ ràng. Đừng biến chúng tôi thành nhà nguyện! Nhanh chóng đưa ra thông tin rồi ngồi xuống thôi". Các bạn hãy tham khảo một số lời mở đầu sau để thấy những phần mở này rất ngắn gọn, súc tích mà vẫn thu hút được sự chú ý lắng nghe của mọi người.

Khi Woodrow Wilson phát biểu tại quốc hội trả lời câu hỏi quan trọng về nguyên tắc cơ bản của chiến tranh dưới lòng đại dương (tàu ngầm), ông đã giới thiệu chủ đề bài trình bày và tập trung sự chú ý của khán giả đối với vấn đề này chỉ bằng một số ít từ:

Một vấn đề đã nảy sinh trong quan hệ quốc tế của đất nước. Nhiệm vụ của tôi là thông báo với mọi người một cách rất thẳng thắn.

Khi Charles Schwab có bài phát biểu trước Hiệp hội Pennsylvania Society của New York, ông đi thẳng đến phần trọng tâm của bài phát biểu với câu:

Câu hỏi hàng đầu trong tâm trí công dân Mỹ ngày nay là: Ý nghĩa của nhà ổ chuột hiện tại trong kinh doanh và trong tương lai là gì? Cá nhân tôi là một người rất lạc quan...

Một cán bộ quản lý kinh doanh của National Cash Register đã mở đầu bài nói chuyện với các nhân viên của

mình chỉ bằng ba câu mở đầu. Các nhân viên của ông rất dễ dàng lắng nghe và hiểu ngay.

Các bạn, những người nhận được đơn đặt hàng, có nhiệm vụ giữ cho khói của nhà máy liên tục bay ra. Lượng khói từ các ống khói trong suốt hai tháng mùa hè chưa đủ dày để làm tối đen bầu không khí này xét trên góc độ nào đi chăng nữa. Giờ đây, những ngày ế ẩm đã qua và sự phục hồi kinh doanh bắt đầu, chúng tôi chỉ đòi hỏi ở các bạn một điều duy nhất là: Chúng tôi muốn nhiều khói hơn nữa.

Thế nhưng có phải những người thuyết trình thiếu kinh nghiệm thường nói rất ngắn gọn và nhanh chóng trong phần mở đầu không? Phần lớn những diễn giả không được đào tạo chính quy, bài bản và không có kỹ năng thường bắt đầu bằng một trong hai cách mà cả hai cách này đều không hay cả. Chúng ta sẽ bàn đến ngay bây giờ.

Biết cách mở đầu bằng câu chuyện hài hước, vui vẻ, ngộ nghĩnh

Một số diễn giả mới vào nghề thường nghĩ mình phải gây cười cho người nghe. Nhưng nhiều lúc anh ta lại nghiêm trang như một cuốn bách khoa toàn thư. Anh đứng lên để nói những điều anh tưởng tượng ra, những điều anh nghĩ ra, lúc này tinh thần của Mark Twain chảy xuống người anh. Cho nên anh rất muốn bắt đầu bằng một câu chuyện hài hước sau bữa tối. Nhưng điều gì đã xảy ra? Thường thì anh ta lại thuật lại câu chuyện mà không mấy khôi hài. Như vậy, anh không thể trở thành người có tài kể chuyện.

Nếu như một người biểu diễn các trò tiêu khiển lại làm như vậy đến mấy lần trước công chúng thì anh ta sẽ chỉ nhận được những tiếng la ó và quát tháo đòi xuống sân

khẩu ngay của các khán giả đã mất tiền để mua vé. Cũng may là đại bộ phận những người đang lắng nghe diễn giả trình bày rất cảm thông với diễn giả, họ cố gắng tạo ra những tiếng cười nhỏ nhoi mặc dù thực ra trong lòng họ đang thấy tiếc cho người diễn giả đã không kể được một câu chuyện vui nào. Bạn đã bao giờ gặp những cảnh tương tự như vậy chưa?

Trong tất cả những cái khó của trình bày thì khó hơn cả khả năng làm cho khán giả cười. Mỗi con người đều có khả năng gây cười khác nhau, khả năng hài hước là đặc tính của cá nhân.

Thực chất, bản thân câu chuyện nhiều khi không hề gây cười. Chính cách kể chuyện đã biến câu chuyện trở nên buồn cười và thú vị hơn. Có đến 99% người đã không biết cách kể câu chuyện đặc sắc đã giúp nhà văn Mark Twain trở nên nổi tiếng. Câu chuyện mà mặc dù Lincoln đã kể đi kể lại nhiều lần trong quán rượu quận Tám của Illinois vẫn khiến nhiều người lái xe hàng dặm liền đến để nghe, mọi người đứng cả đêm liền để nghe... Câu chuyện kể về một hành khách cố gắng về nhà sau khi vượt qua bao nhiêu đường đất nơi vùng thảo nguyên Illinois. Trời thì tối đen như mực, mưa càng ngày càng to tưởng như bao nhiêu nước ở đâu giờ tràn về cả, sấm chớp đùng đùng, sét chằng chịt trên bầu trời đánh gãy cành cây. Bỗng nhiên có một tiếng động lớn còn kinh khủng hơn nhiều những âm thanh kia. Nhưng anh ta không cầu nguyện mà thốt lên: "Ôi Chúa ơi, nếu Chúa cũng đang phải chịu giống con như thế này thì chúa hãy cho con thêm một chút ánh sáng và bớt tiếng ồn đi".

Các bạn hãy tham khảo một ví dụ khác nữa. Trong đoạn mở đầu này, tác giả đã khéo sắp xếp lồng vào các câu hài hước hóm hỉnh khiến người nghe rất thích thú:

Thưa ngài Chủ tịch và các quý ông, quý bà của công ty Bảo hiểm nhân thọ Metropolitan.

Tôi đã xa nhà khoảng chín tháng rồi, nhưng tôi có biết một diễn giả, anh ấy đã nói với tôi rằng những vị khán giả tốt nhất là những vị khán giả sau bữa tiệc tối. Họ là những người thông minh, hiểu biết, có kiến thức nhưng cũng không quá khắt khe đối với diễn giả. (Khán giả cười và vỗ tay). Bây giờ, tôi rất sung sướng nói rằng: những khán giả hôm nay là những khán giả tuyệt vời nhất mà tôi từng gặp với cương vị là một diễn giả sau các buổi tiệc tối. Có thể các bạn không nói ra nhưng tôi biết rằng mọi người ở đây rất tuyệt vời và tôi cũng nghĩ rằng đó là tinh thần của công ty Bảo hiểm nhân thọ Metropolitan. (Khán giả vỗ tay dài).

Đừng mở đầu bằng một lời xin lỗi

Điều thứ hai những người mới vào nghề nên tránh là không nên mở đầu bằng một lời xin lỗi chẳng hạn như: "Tôi không phải là diễn giả... Tôi chưa chuẩn bị để nói... Tôi cũng không biết nói gì..."

Không nên, không nên như vậy! Nếu bạn nói như thế thì những người nghe sẽ nghĩ rằng bạn sẽ không trình bày được gì hơn nữa cả. Dầu sao, nếu bạn có chưa chuẩn bị thì cũng chỉ có một vài người sẽ phát hiện ra mà không cần bạn phải nói với họ là tôi chưa chuẩn bị. Còn những người khác chưa chắc đã phát hiện ra. Vậy thì tại sao bạn lại nói ra cho họ biết nhỉ? Tại sao bạn lại làm cho người nghe

nghĩ rằng họ không đáng để bạn chuẩn bị bài trình bày, rằng chỉ cần những điều cũ rích của bạn cũng đã đủ để làm cho họ hài lòng? Không, không nên như thế một chút nào cả. Hãy nhớ rằng người nghe đến đây là để được nhận thông tin, được giải trí chứ không phải để nghe những lời xin lỗi của bạn.

Lúc bạn xuất hiện trước khán giả, bạn nhận được sự tập trung chú ý của mọi người. Điều đó là hoàn toàn tự nhiên và không thể thay đổi được. Bạn cần làm chủ mình trong khoảng thời gian đó. Nhớ rằng, trong năm giây đầu tiên bạn chắc chắn có thể bình tĩnh làm chủ mình được, nhưng năm phút tiếp theo thì thật khó. Nếu như bạn mất bình tĩnh, không tự tin thì thật khó có thể bình tĩnh trở lại. Cho nên, hãy nói câu đầu tiên với khán giả những gì thú vị và hay nhất bạn có. Không nên để đến câu thứ hai mới nói, càng không phải câu thứ ba. Ngay câu từ đầu tiên nhé.

Có thể bạn sẽ hỏi: "Nên nói gì ngay lúc đầu nhỉ?" Hãy cố gắng khai thác nguồn tư liệu mà bạn có. Điều này sẽ tuỳ thuộc vào chính bạn, vào khán giả, vào chủ đề buổi nói chuyện, bài nói chuyện, tuỳ thuộc vốn kiến thức bạn có, vào cả cơ hội và nhiều thứ nữa. Chúng tôi hy vọng rằng những gợi ý đưa ra thảo luận và được minh hoạ trong chương này sẽ mang lại cho các bạn một số thông tin hữu ích.

Hãy khơi gợi trí tò mò của người nghe

Các bạn hãy nghe lời mở đầu này của ngài Howell Healy phát biểu tại Câu lạc bộ vận động viên Penn ở Philadenphia. Các bạn có thấy thích thú, lôi cuốn ngay từ đầu không?

Khoảng tám mươi năm trước đây, một cuốn sách nhỏ đã được xuất bản tại Luân Đôn. Cuốn sách này được coi là bất tử. Rất nhiều người đã gọi nó bằng cái tên trìu mến là "cuốn sách nhỏ vĩ đại nhất trên thế giới". Ngay khi sách vừa được xuất bản xong, mọi người gặp nhau thường chỉ hỏi nhau một câu: "Bạn đã đọc nó chưa?" Và câu trả lời thường là: "May quá, tôi đã đọc rồi".

Cuốn sách này đã được xuất bản một nghìn bản và được bán hết. Chỉ trong hai tuần lễ, nhu cầu dành cho cuốn sách này đã lên tới mười lăm nghìn cuốn. Từ đó đến nay, cuốn sách này đã được tái bản rất nhiều lần và được dịch ra mọi ngôn ngữ. Mấy năm trước đây, J. P. Morgan đã mua bản thảo nguyên gốc viết bằng tay với giá cao đến khó tin. Bây giờ cuốn sách này đang được trưng bày cùng với số tài sản vô giá của ông tại nhà trưng bày nghệ thuật ở thành phố New York. Ông đã gọi nơi này là thư viện của mình.

Các bạn có biết cuốn sách nổi tiếng thế giới đó là cuốn nào không? Chính là cuốn "Giáng sinh của Carol" của đại văn hào Dicken.

Bạn có coi đó là một lời mở đầu thành công không? Lời mở đầu này có thu hút sự chú ý của bạn không? Mỗi câu văn có khiến bạn thú vị không? Tại sao thế nhỉ? Có phải tại vì nó đã tạo cho bạn thấy tò mò không?

Đúng đấy, chính nó đã tạo cho bạn thấy tò mò. Có ai mà lại không tò mò bao giờ đâu nhỉ?

Tôi đã từng nhìn những chú chim đang bay trong rừng mà không hề ngạc nhiên hay tò mò một chút nào. Ấy thế mà những anh chàng thợ săn lại thích thú săn tìm những

con chim đến như vậy. Bạn hãy khơi gợi trí tò mò của khán giả ngay trong câu đầu tiên nhé, như vậy bạn đã thu hút được sự chú ý đặc biệt của họ rồi.

Một nhà văn đã mở đầu bài giảng của mình về chuyến đi thám hiểm của đại tá Thomas Lawrence ở Ả rập như thế này:

Lloyd Geoger nói rằng ông coi đại tá Lawrence như một trong những nhân vật lãng mạn và lập dị nhất trong thời hiện đại.

Lời mở đầu này có hai tác dụng. Thứ nhất, tác giả đã trích dẫn một câu nói của một người kiệt xuất được nhiều người biết đến. Thứ hai, câu mở đầu này chứa đựng nhiều điều gây tò mò cho người nghe. "Tại sao lại lãng mạn nhỉ?" "Tại sao lại lập dị nhỉ?" "Trước đây tôi chưa từng nghe nói đến người này... Anh ấy làm gì nhỉ?"

Lowell Thomas lại bắt đầu bài giảng của mình về đại tá Thomas Lawrence bằng một lời miêu tả:

Một hôm tôi đang đi xuống phố Christian ở Jerusalem thì gặp một người đàn ông mặc chiếc áo choàng rực rỡ giống như của các vị vua chúa phương Đông, bên sườn đeo thanh kiếm vàng của con cháu dòng dõi người sáng lập ra đạo Hồi Mohammed. Nhưng người đàn ông này lại không có nét gì của một người Ả rập cả. Anh ta có đôi mắt xanh lục mà mắt của người Ả rập lại thường đen hoặc nâu.

Những câu mở đầu này có làm cho bạn tò mò không? Bạn có muốn nghe tiếp rồi à. Bạn sẽ tự hỏi "Anh ấy là ai nhỉ? Tại sao anh ấy lại cải trang giống người Ả rập? Anh ấy làm gì?"...

Một học sinh đã mở đầu bằng một câu hỏi như sau:

Các bạn có biết là hiện nay nô lệ vẫn còn tồn tại trên mười bảy quốc gia trên thế giới không?

Câu hỏi này không những thu hút trí tò mò mà còn gây sốc đối với khán giả. "Nô lệ à? Hiện nay? Mười bảy quốc gia? Dường như là không tin được. Các quốc gia nào nhỉ? Các quốc gia này nằm ở đâu?"

Một người cũng có thể mở đầu gợi trí tò mò cho khác giả bằng cách nêu ra hiện tượng rồi khiến khán giả háo hức lắng nghe nguyên nhân. Chẳng hạn như một sinh viên đã mở đầu với một lời tuyên bố rất đanh thép:

Một thành viên của một cơ quan lập pháp của chúng ta gần đây đứng lên phát biểu trong hội đồng lập pháp và đọc một đoạn trong luật nói rằng cấm các con nòng nọc biến thành ếch trong vòng hai dặm[1] của bất kỳ trường học nào.

Bạn cười ư? Có phải người này đang nói đùa bạn không? Thật là vô lý! Có phải điều đó là sự thật và đã được thực hiện rồi không?... Vâng. Sinh viên này tiếp tục giải thích.

Một bài báo trên tờ Bưu điện tối thứ bảy với nhan đề "Với tên Gangster" đã mở đầu như sau:

Có phải những tên găngxtơ thực sự là có tổ chức không? Bởi vì họ có luật lệ riêng...

Chỉ với mấy từ như vậy thôi mà tác giả của bài báo đã nói lên chủ ý của mình và khiến bạn thấy tò mò là những tên găngxtơ được tổ chức như thế nào. Rất đáng tin. Một người phát biểu trước công chúng nên học kỹ thuật của

---

[1] dặm: đơn vị đo chiều dài của Anh. 1 dặm = 1069m

các nhà viết báo, tạp chí áp dụng để ngay lập tức thu hút sự quan tâm, chú ý của người đọc. Bạn học được từ họ cách mở đầu nên như thế nào nhiều hơn là học từ cách sưu tầm các bài phát biểu sẵn được in ra.

Tại sao lại không bắt đầu bằng một câu chuyện?

Chúng ta đặc biệt thích nghe diễn giả liên hệ bằng chính kinh nghiệm bản thân của mình. Russell E. Conwell đã từng trình bày tới sáu trăm lần bài "Cánh đồng kim cương" và cũng nhận được sự quan tâm đặc biệt của mọi người. Bài này mở đầu như sau:

Năm 1870 chúng tôi đi xuống vùng sông Tigris. Chúng tôi đã thuê một người hướng dẫn tại Bagdad để chỉ cho chúng tôi Persepolis, Nineveh và Babylon...

Sau đó anh ấy thôi không kể tiếp câu chuyện nữa. Chính cách kể chuyện ấy đã cuốn hút người nghe. Các chi tiết cứ như chuyển động quanh chúng ta làm ta phải đuổi theo. Chúng ta rất muốn biết xem câu chuyện sẽ tiếp tục ra sao và kết thúc thế nào. Như vậy là diễn giả đã đạt được thành công.

Cách mở đầu bằng một câu chuyện như thế này đã được dùng ở chương ba trong cuốn sách này.

Hãy xem các ví dụ về những câu mở đầu trích từ tờ Bưu điện thứ Bảy:

Con cá mập cắn răng rắc vào tang quay phá tan bầu không khí yên lặng.

Một sự kiện, vốn chỉ bình thường thôi nhưng lại không có gì là bình thường cả khi các sự cố có thể xảy ra. Sự kiện này đã xảy ra ở khách sạn Montview, Denver

trong suốt tuần đầu tiên của tháng bảy. Điều này đã gây tò mò cho ông Goebel, giám đốc điều hành. Ông Goebel đã kể với ông Steve Faraday chủ khách sạn Montview. Ông Steve Faraday chỉ vài ngày sau đó đã thường xuyên đi kiểm tra sự tình.

Hãy ghi nhớ rằng các cách mở đầu này đều gợi cho bạn tò mò. Bạn đọc hay nghe những lời mở này sẽ muốn đọc nữa, muốn nghe nữa, muốn biết và tìm hiểu xem những điều gì thú vị tiếp theo đang chờ bạn phía trước.

Ngay cả những người mới vào nghề cũng hiểu rằng anh ta sẽ đạt được thành công như thế nào ngay từ lời mở đầu khi áp dụng kỹ thuật mở đầu bài nói bằng cách gây tò mò cho người nghe.

Hãy bắt đầu với những minh hoạ cụ thể

Các khán giả đều cảm thấy khó khăn và mệt mỏi khi phải ngồi nghe hàng giờ đồng hồ liền các bài diễn văn dài dằng dặc. Làm thế nào để tránh không gây ra điều phiền toái như vậy cho khán giả? Hãy mở đầu bằng các minh hoạ cụ thể. Minh hoạ sẽ khiến cho các bài phát biểu dễ nghe hơn, dễ theo dõi hơn. Vậy thì tại sao ta lại không sử dụng cách mở đầu này? Tôi cũng biết rằng các diễn giả sẽ cảm thấy khó khi làm như vậy. Chính bản thân tôi đã từng thử đưa ra các minh hoạ cụ thể ở phần mở đầu mấy lần rồi nên tôi hiểu cách này cũng tương đối khó. Thường thì các diễn giả có xu hướng mở đầu bằng một số lời tuyên bố tổng quát. Cũng không hẳn là tất cả đều làm như vậy, nhưng nên mở đầu bằng cách nêu dẫn chứng minh hoạ gây thú vị cho người nghe trước rồi sau đó nêu các ý tổng

quát. Nếu bạn muốn học hỏi kinh nghiệm của ví dụ này, hãy giở lại quyển sách này, bạn sẽ thấy trong phần mở đầu của Chương VI.

Vậy đâu là những kỹ thuật được sử dụng trong đoạn mở đầu ở Chương VI này?

Sử dụng vật trưng bày làm mẫu

Có lẽ cách dễ dàng nhất trên thế giới này để thu hút sự chú ý của người khác chính là đưa ra trước mắt mọi người một vật gì đó để mọi người có thể nhìn thấy. Ngay cả người nguyên thuỷ và những người khờ dại ngốc nghếch, trẻ con còn nằm trong nôi và cả những chú khỉ trong cửa sổ nhà kho, những chú chó trên đường khi nhìn thấy một vật gì đó trước mắt mình cũng đều chú ý. Cách này cũng có thể có hiệu quả khi phát biểu trước các vị khách tôn kính. Chẳng hạn như ông S. S. Ellis người Philadelphia đã kẹp đồng xu vào giữa ngón cái và ngón trỏ để mở đầu bài phát biểu. Ông nói: "Đã ai từng tìm thấy đồng xu được đặt tại vị trí này chưa? Người nào may mắn tìm thấy đồng xu sẽ có rất nhiều cơ hội tìm ra sự phát triển trong cuộc sống xung quanh..." Mọi người rất háo hức chờ đợi những điều ông sắp trình bày.

Đặt câu hỏi

Phần mở đầu bài phát biểu của bà Ellis khác hẳn so với những phương thức thông thường khác. Bà đã đặt câu hỏi để người nghe cùng suy nghĩ với diễn giả. Các bạn hẳn còn nhớ bài báo trên tờ Bưu điện tối thứ bảy về những kẻ găngxtơ đã mở đầu bằng hai câu hỏi ngay trong ba câu mở

trong suốt tuần đầu tiên của tháng bảy. Điều này đã gây tò mò cho ông Goebel, giám đốc điều hành. Ông Goebel đã kể với ông Steve Faraday chủ khách sạn Montview. Ông Steve Faraday chỉ vài ngày sau đó đã thường xuyên đi kiểm tra sự tình.

Hãy ghi nhớ rằng các cách mở đầu này đều gợi cho bạn tò mò. Bạn đọc hay nghe những lời mở này sẽ muốn đọc nữa, muốn nghe nữa, muốn biết và tìm hiểu xem những điều gì thú vị tiếp theo đang chờ bạn phía trước.

Ngay cả những người mới vào nghề cũng hiểu rằng anh ta sẽ đạt được thành công như thế nào ngay từ lời mở đầu khi áp dụng kỹ thuật mở đầu bài nói bằng cách gây tò mò cho người nghe.

Hãy bắt đầu với những minh hoạ cụ thể

Các khán giả đều cảm thấy khó khăn và mệt mỏi khi phải ngồi nghe hàng giờ đồng hồ liền các bài diễn văn dài dằng dặc. Làm thế nào để tránh không gây ra điều phiền toái như vậy cho khán giả? Hãy mở đầu bằng các minh hoạ cụ thể. Minh hoạ sẽ khiến cho các bài phát biểu dễ nghe hơn, dễ theo dõi hơn. Vậy thì tại sao ta lại không sử dụng cách mở đầu này? Tôi cũng biết rằng các diễn giả sẽ cảm thấy khó khi làm như vậy. Chính bản thân tôi đã từng thử đưa ra các minh hoạ cụ thể ở phần mở đầu mấy lần rồi nên tôi hiểu cách này cũng tương đối khó. Thường thì các diễn giả có xu hướng mở đầu bằng một số lời tuyên bố tổng quát. Cũng không hẳn là tất cả đều làm như vậy, nhưng nên mở đầu bằng cách nêu dẫn chứng minh hoạ gây thú vị cho người nghe trước rồi sau đó nêu các ý tổng

đầu: "Có phải bè lũ găngxtơ thực sự là có tổ chức không? Bằng cách nào?" Cách sử dụng những câu hỏi then chốt như vậy là một trong những cách dễ dàng nhất, đơn giản nhất để mở khoá tư duy của người nghe, để bạn có thể thâm nhập vào. Khi những cách khác không còn hiệu quả thì bạn hãy sử dụng cách này.

Tại sao không mở đầu bằng chính câu hỏi của những người nổi tiếng?

Những câu nói của những người nổi tiếng luôn luôn được mọi người quan tâm và chú ý đến. Thường những gì họ nói ra luôn có sức nặng. Sử dụng trích dẫn của những người nổi tiếng là cách hay nhất để cuốn hút người nghe. Bạn có thích cách mở đầu của bài thảo luận về Thành công của kinh doanh dưới đây không?

"Elbert Hubbard đã nói: "Thế giới dành tặng các giải thưởng lớn cả về tiền bạc và danh vọng chỉ cho một thứ. Đó chính là sáng kiến. Vậy sáng kiến là gì? Tôi sẽ định nghĩa cho bạn nghe, sáng kiến chính là làm những điều đúng đắn mà không phải được chỉ bảo".

Phần mở đầu này ngay từ những câu đầu tiên đã cuốn hút người nghe. Câu đầu tiên gây sự tò mò cho người nghe, làm người nghe háo hức chăm chú lắng nghe xem những gì đang chờ mình ở phía trước. Nếu diễn giả biết cách dừng, ngắt nhịp nhàng, có kỹ thuật thì càng tạo hiệu quả cao cho bài nói. Diễn giả dừng sau cụm từ "Elbert Hubbard nói" ngay lập tức sẽ gây tò mò cho người nghe. Người nghe cũng dường như lắng lại để đoán xem "Thế giới này dành tặng các giải thưởng lớn cả về tiền bạc và

danh vọng chỉ cho một thứ nào nhỉ?" Người nghe sẽ có tâm lý muốn diễn giả phải nhanh chóng giải thích cho mọi người: "Có thể chúng tôi cũng không đồng ý với quan điểm của diễn giả đâu, nhưng hãy nói cho chúng tôi biết ý kiến của ông. Các giải thưởng lớn cả về tiền bạc lẫn vật chất được dành cho điều gì vậy?"... Câu thứ hai trong phần mở đầu trên dẫn chúng ta đến trọng tâm của chủ đề bài nói. Câu thứ ba là một câu hỏi như mời gọi, dẫn dắt khán giả thảo luận xem "Sáng kiến là gì?" Khán giả chắc hẳn sẽ suy nghĩ về điều này dù chỉ là một đôi chút. Câu thứ tư nêu ra định nghĩa về sáng kiến... Sau phần mở đầu này, diễn giả dẫn dắt người nghe đến với một câu chuyện hay minh hoạ cho luận điểm mà diễn giả nêu ra.Với một cấu trúc như thế này chắc chắn bài nói sẽ thu hút sự chú ý của người nghe rất nhiều.

Người nói nên liên kết chủ đề bài trình bày với những lợi ích thiết thân của những người nghe. Ngay từ khi bắt đầu hãy đi thẳng tới những mối quan tâm, những lợi ích của khán giả. Đây cũng là một trong những cách hiệu quả để bắt đầu. Cách này chắc chắn cũng thu hút sự chú ý của người nghe. Chúng ta ai cũng thích người trình bày đề cập đến những vấn đề có ý nghĩa và quan trọng đối với chúng ta.

Nghe thì có thể thấy đây là cách đơn giản và bình thường. Thế nhưng khi bắt đầu bạn sẽ thấy nó không dễ dàng chút nào đâu. Tôi đã từng nghe một diễn giả mở đầu bài nói của mình về tầm quan trọng của việc kiểm tra sức khoẻ định kỳ. Anh ấy đã bắt đầu như thế nào nhỉ? Anh ta kể về lịch sử của Viện Kéo dài cuộc sống và tuổi thọ con người, rằng viện này được cơ cấu tổ chức như thế nào.

Thật tẻ nhạt! Những người nghe của chúng ta đâu có phải không hiểu mô tê gì mà anh ta cứ thao thao bất tuyệt như vậy. Chúng ta cũng không phải những người dân ở vùng sâu vùng xa thích thú với những câu chuyện tổ chức này được hình thành ở đâu mà chúng ta quan tâm đến lợi ích của chính bản thân được phục vụ như thế nào. Đó là mối quan tâm nhất và cũng là mối quan tâm thường trực của chúng ta.

Tại sao diễn giả lại không nhận ra điều đó nhỉ? Thay vì đó tại sao diễn giả không trình bày về công ty này hay tổ chức kia có quan tâm đến lợi ích của người hiện đang tham gia lắng nghe hay không? Tại sao diễn giả không bắt đầu bài nói của mình bằng những thông tin đó? Chẳng hạn như là có thể đưa ra các câu hỏi: "Bạn có biết tuổi thọ của con người tính theo các bảng bảo hiểm cuộc sống là bao nhiêu không? Tuổi thọ của bạn theo như như các nhà thống kê học tính toán trong các bảng này là hai phần ba số thời gian mà tuổi hiện tại của bạn cho đến tám mươi. Ví dụ, hiện nay bạn ba mươi nhăm tuổi, vậy thì hiệu của tám mươi và số tuổi của bạn hiện nay là bốn mươi nhăm. Hai phần ba của bốn mươi nhăm là ba mươi. Như vậy thì bạn còn có thể sống thêm ba mươi năm nữa... Như thế đã đủ chưa? Chắc chắn rằng cả bạn và tôi đều không mong muốn dừng lại ở ba mươi năm nữa mà phải nhiều hơn, nhiều hơn như thế nữa. Các bảng tính toán trên đều dựa theo hàng triệu các điều tra. Nhưng cả bạn và tôi đều mong muốn phải phá vỡ những con số đề ra trong bảng đó. Vậy thì bằng cách nào bây giờ nhỉ? Với những chuẩn đoán sớm và phương pháp phòng chống phù hợp thông

qua những đợt kiểm tra sức khoẻ định kỳ sẽ kéo dài tuổi thọ của cả bạn và tôi".

Sau đó nếu chúng ta giải thích chi tiết tại sao việc kiểm tra sức khoẻ định kỳ lại cần thiết đến như vậy thì người nghe sẽ chú ý nghe xem những công ty hay tổ chức nào thành lập ra để cung cấp những dịch vụ đó. Còn nếu như bạn giới thiệu về công ty một cách có chủ ý như lúc đầu thì thật khủng khiếp vì cách đó sẽ khó có thể lôi cuốn được người nghe.

Hay theo dõi một ví dụ khác: Tôi đã được nghe một sinh viên mở đầu bài nói của mình về sự cần thiết phải bảo tồn rừng. Sinh viên đó đã bắt đầu như thế này: "Chúng ta, những người Mỹ, phải tự hào về tài nguyên thiên nhiên của đất nước mình..." Rồi sau câu mở đó sinh viên tiếp tục cho người nghe thấy con người đã huỷ hoại các loại gỗ mà không hề thấy xấu hổ, không hề có những động thái phòng hộ rừng. Nếu theo đúng mục đích của bài nói như vậy thì câu mở đầu trên của sinh viên này thật tệ, quá chung chung và không hề rõ ràng. Anh ta chưa nêu được tầm quan trọng của chủ đề anh định nói với người nghe. Trong số những khán giả hôm đó sẽ có những người làm nghề in ấn, có những người làm ở ngân hàng. Hãy nói cho người nghe biết phá huỷ rừng sẽ ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến công việc, cuộc sống của họ, sẽ ảnh hưởng đến sự phồn thịnh của xã hội... Tại sao không mở đầu như thế này nhỉ: "Chủ đề tôi trình bày hôm nay ảnh hưởng đến công việc của mọi người, của ông Appleby và cả ông nữa, ông Saul ạ. Thực tế việc phá huỷ rừng cũng sẽ ảnh hưởng đến giá cả thực phẩm, đến hàng hoá chúng ta tiêu dùng hàng

ngày và ảnh hưởng tới sự phồn thịnh của giàu có của tất cả chúng ta".

Bạn có thấy là cách mở đầu này sẽ làm tăng tầm quan trọng của việc bảo tồn rừng không? Mở đầu như thế này là làm theo cách của Elbert Hubbard "vẽ một bức tranh lớn rồi đặt vấn đề vào chỗ thu hút toàn bộ sự chú ý của mọi người".

Những sự kiện gây ngạc nhiên có sức thu hút mạnh mẽ

S. S. McClure, người sáng lập một tờ báo quan trọng, đã nói: "Một tờ báo, tạp chí hay phải là hàng loạt các chuyện gây ngạc nhiên cho người đọc".

Những thông tin đáng ngạc nhiên này làm cho chúng ta không thể tin được. Dưới đây là một vài ví dụ: ông N. D. Ballantine của Baltimore mở đầu bài phát biểu của mình về Sự kỳ diệu của radio bằng câu:

Các bạn có tin rằng chỉ âm thanh của một con ruồi dạo qua thành một chiếc cốc thuỷ tinh ở New York có thể được truyền qua đài và tạo thành tiếng gầm rú ở tận vùng trung Phi như là tiếng đổ ngã của Niagara không?

Ông Harry G. Jones, giám đốc công ty Harry G. Jones của thành phố New York mở đầu bài phát biểu về Tình hình tội phạm bằng câu sau:

"William Howard Taft, sau đó là Chánh án toà án tối cao của Mỹ tuyên bố: "Luật Hình sự của chúng ta hiện nay không được công dân tôn trọng".

Cách mở đầu như thế này gây kinh ngạc cho người nghe vì câu này được trích từ lời của một vị lãnh đạo về luật pháp.

Ông Paul Gibbons, nguyên giám đốc Câu lạc bộ người lạc quan của Philadenphia lại có cách mở đầu bài phát biểu về Tội phạm như sau:

Những người Mỹ lại là những tên tội phạm kinh khủng nhất trên thế giới. Mọi người chắc hẳn phải ngạc nhiên nhưng điều đó là sự thật. Cleveland, Ohio có số vụ giết người gấp tới sáu lần ở London. Số vụ trộm cắp ở những vùng này cũng gấp một trăm bảy mươi lần so với ở London. Ở Cleveland hàng năm có nhiều người bị mất cắp hoặc là bị sát hại nhằm mục đích trộm cắp hơn cả tổng số người bị mất cắp hoặc bị sát hại ở Anh, Scotland và xứ Wales cộng lại. Hàng năm nhiều người bị giết ở St. Louis hơn cả ở toàn nước Anh và xứ Wales. Ở thành phố New York có nhiều vụ giết người hơn cả ở Pháp hay Đức hay Italia hay Bristish Isles. Sự thật đau lòng của vấn đề là ở chỗ những tên tội phạm này không bị xét xử trừng trị. Nếu như ai đó giết người, gần như họ cũng sẽ không bị kết án. Một công dân yêu chuộng hoà bình thì thà chết vì bị ung thư còn hơn là bị treo cổ vì bắn chết một người".

Phần mở đầu này rất thành công, ông Gibbons đã đặt sức nặng cần thiết vào trong những câu chữ. Cũng có một số sinh viên cũng bắt đầu bài nói của mình về tình hình tội phạm cũng gần tương tự như thế. Tuy nhiên, những mở đầu ấy đều thường quá. Cấu trúc bài thì không có gì cần góp ý cả, nhưng tâm hồn của họ trong đó thì không có gì. Tại sao lại có sự khác nhau như thế? Cái chính là những sinh viên kia đã không thổi được hồn vào câu chữ để chuyển tải toàn bộ ý tưởng chủ đề và không gây ngạc nhiên cho người nghe.

Giá trị của phần mở đầu tưởng như là bình thường

Hãy theo dõi đoạn văn sau rồi cho biết bạn thấy phần mở đầu này như thế nào? Bạn có thích không? Tại sao bạn lại thích?

Mary E. Richmond phát biểu tại cuộc họp hàng năm Liên đoàn cử tri nữ của New York một vài ngày trước khi luật thông qua điều lệ cấm kết hôn khi còn nhỏ như sau:

Hôm qua khi đoàn tàu chạy qua một thành phố không xa đây lắm, tôi nhớ về một đám cưới diễn ra ở đây vài năm trước. Bởi vì rất nhiều đám cưới cũng vội vã và đáng ngạc nhiên như đám cưới này nên tôi sẽ bắt đầu kể cho các bạn nghe tình tiết câu chuyện này làm ví dụ.

Hôm đó là ngày 12 tháng 12, một nữ sinh cấp ba mười lăm tuổi lần đầu tiên đã gặp một cậu học sinh cấp hai ở trường bên cạnh. Cậu bé này cũng vừa đến tuổi thành niên. Ngày 15 tháng 12, tức là chỉ ba ngày sau đó họ đã quyết định xin giấy đăng ký kết hôn và bịa ra lý do cô gái đã mười tám tuổi tức là không còn chịu sự quản lý của cha mẹ nữa và không cần sự đồng ý của cha mẹ nữa. Họ đã đi gặp cha sứ vì cô gái theo đạo Thiên chúa. Thế nhưng cha sứ từ chối không làm lễ thành hôn cho họ. Cũng không biết bằng cách nào, cũng có thể là từ cha sứ, mẹ của cô gái đã biết tin họ đang cố làm đám cưới. Thế nhưng trước khi tìm được con thì chú rể đã đưa cô dâu về khách sạn. Họ đã ở đó hai ngày hai đêm. Sau đó chính chú rể lại là người từ bỏ cô gái và thôi không bao giờ sống với cô nữa.

Cá nhân tôi rất thích phần mở đầu này. Ngay từ câu đầu tiên đã rất hay. Câu này đoán trước sắp có một hồi

tưởng thú vị chờ mọi người. Chúng ta đều muốn ngồi xuống để nghe câu chuyện thú vị ấy. Phải nói là câu chuyện rất tự nhiên. Nó không hề mang một chút tính sách vở, không trang trọng, nghiêm nghị... "Hôm qua khi đoàn tàu chạy qua một thành phố không xa đây lắm, tôi nhớ về một đám cưới diễn ra ở đây vài năm trước đây". Câu này được kể rất tự nhiên, không bị gò bó. Dường như những câu văn sẽ nối kết vào nhau tạo thành một câu chuyện hay. Khán giả thích nghe những câu chuyện hấp dẫn như vậy. Chúng tôi muốn nghệ thuật phải che giấu được nghệ thuật trong đó.

TỔNG KẾT:

1. Phần mở đầu một bài nói là cực kỳ quan trọng, sẽ dọn đường cho những phần tiếp theo sẽ được trình bày. Mở bài sẽ làm cho đầu óc khán giả tươi mới để lắng nghe những nội dung tiếp. Cho nên, phần mở phải được chuẩn bị công phu và kỹ càng trước đó.

2. Lời giới thiệu phải ngắn gọn, chỉ từ một đến hai câu. Nên đi thẳng vào chủ đề của bài định trình bày.

3. Những người mới còn thiếu kinh nghiệm lại thường có xu hướng kể những câu chuyện cười hoặc nói lời xin lỗi. Cả hai cách trên đều không thể đạt hiệu quả nếu người nói không gây cười cho khán giả và bắt khán giả phải nghe lời xin lỗi. Như vậy, thay vì thu hút khán giả, người nói sẽ làm cho khán giả bực mình. Các câu chuyện nêu ra phải phù hợp, không lôi thôi dài dòng. Chất cười phải ẩn bên trong lời nói... Nhớ đừng bao giờ nói lời xin lỗi vì chưa chuẩn bị nội dung trình bày. Nếu như vậy thì không tôn trọng khán giả và chỉ làm cho họ nhàm chán. Hãy hướng thẳng tới nội dung sẽ trình bày, nói nhanh, gãy gọn, rồi có thể ngồi xuống.

4. Diễn giả cần biết cách thu hút sự quan tâm chú ý lắng nghe của khán giả ngay từ những giây phút ban đầu bằng những cách sau:

a. Gợi trí tò mò (Minh hoạ bằng chuyện "Giáng sinh của Carol" của Dicken).

b. Gắn với một câu chuyện vui nho nhỏ (Minh hoạ bằng bài giảng "Hàng mẫu kim cương).

c. Mở đầu bằng những minh hoạ cụ thể (Xem phần đầu của chương VI cuốn sách này).

d. Sử dụng thuật trang trí (Minh hoạ: Đồng xu chờ người tìm ra).

e. Đặt câu hỏi (Minh hoạ: "Có ai đã từng thấy đồng xu kiểu này chưa?")

f. Trích dẫn những câu nói nổi tiếng (Minh hoạ: Elbert Hubbard nói về giá trị của sáng kiến)

g. Chỉ ra mối quan hệ giữa chủ đề bài nói và mối quan tâm của khán giả (Minh hoạ: "Tuổi thọ mong đợi của con người là hai phần ba số thời gian mà tuổi hiện tại của bạn cho đến tám mươi. Bạn có thể kéo dài tuổi thọ của mình bằng cách tham gia những đợt kiểm tra sức khoẻ định kỳ"...)

h. Nêu ra những chi tiết, sự kiện gây ngạc nhiên (Minh hoạ: "Những người Mỹ lại là những tên tội phạm nguy hiểm nhất trong thế giới văn minh").

5. Không nên có những phần mở quá nghiêm trang. Không nên để phần cốt lõi nhất của câu chuyện xuất hiện ngay lập tức. Hãy mở đầu một cách thật gần gũi, dung dị. Có thể sử dụng các tình huống vừa mới xảy ra, hay cả những thông tin vừa nói. (Minh hoạ: "Hôm qua khi tàu chạy qua một thành phố cách đây không xa, tôi đã nhớ đến...")

CHƯƠNG IX

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KẾT THÚC MỘT BÀI NÓI

Bạn có biết những phần nào trong bài trình bày của mình sẽ thể hiện rõ nhất mức độ thiếu kinh nghiệm hay thành thạo, mức độ không thích hợp hay là khéo léo của bạn không? Đó chính là phần mở đầu và phần kết thúc. Ngày trước có một câu nói nổi tiếng trong các nhà hát nói về các diễn viên như sau: "Bạn sẽ biết họ thông qua những lối đi vào và lối đi ra".

Chuẩn bị phần mở đầu và phần kết thúc thật hay là việc khó khăn nhất đòi hỏi phải có khả năng xử lý thật khéo. Chẳng hạn như các bạn có thể nhìn thấy ở các nơi tổ chức các sự kiện nào đó bao giờ cũng có lối đi vào và đi ra được trang trí cẩn thận và đẹp đẽ. Trong các cuộc phỏng vấn xin việc, chẳng phải nhiệm vụ quan trọng nhất là có lời mở đầu hay tạo tiền đề cho những lời tiếp theo và có câu kết thành công hay sao?

Phần kết luận luôn luôn đóng vai trò quan trọng trong mỗi bài thuyết trình. Những lời sau cùng bạn nói ra sẽ ngân nga mãi trong lòng người nghe ngay cả khi bạn đã trình bày xong bài nói của mình. Chính những câu sau

cùng ấy lại luôn được người nghe nhớ lâu nhất. Phần kết luận bao giờ cũng được mọi người mong chờ như một lời cuối để lại ấn tượng cho người nghe. Tuy nhiên, những người mới tham gia công việc thuyết trình lại thường xem nhẹ tầm quan trọng của điều tưởng như ai cũng biết này.

Các bạn có biết những lỗi thông thường mà chúng ta hay gặp phải là những lỗi nào không? Bây giờ chúng ta hãy thảo luận một số ví dụ và cùng tìm cách khắc phục.

Lỗi đầu tiên mọi người thường mắc phải đó là kết luận bằng câu: "Đó là tất cả những gì tôi nói về vấn đề này; tôi nghĩ rằng tôi sẽ kết thúc tại đây". Đây không phải là câu kết luận. Hãy nhớ rằng một câu kết như vậy là một lỗi lớn. Câu kết này cho thấy bạn không hề chuyên nghiệp trong công việc của một diễn giả. Và lỗi này thật khó có thể chấp nhận hay tha thứ được. Nếu như đó là tất cả những gì bạn phải nói thì tại sao không nêu tóm tắt ý của bài nói, rồi nhanh chóng ngồi xuống mà không cần phải nói là tôi dừng tại đây. Có thể bạn nghĩ câu kết luận rằng đó là tất cả những gì bạn phải nói sẽ mang lại cảm giác an toàn cho bạn, nhưng thực chất câu kết như vậy khán giả không hề mong chờ.

Có diễn giả đã nói tất cả những gì anh ấy phải nói rồi, nhưng anh ấy không biết phải dừng lại như thế nào, không biết phải kết bài ra sao. Tôi tin rằng đó chính là Josh Billings đã khuyên mọi người giữ con bò mộng bằng cách túm đuôi thay vì cầm thật chặt sừng bò vì cách này có vẻ như dễ làm hơn. (p150). Diễn giả này đang có con bò, anh ta muốn dừng con bò lại nhưng anh ấy đã cố gắng hết sức mà vẫn không thể tìm thấy một hàng rào hay một cái cây

nào làm điểm tựa. Cuối cùng thì anh đành phải chạy vòng tròn, như là nói đi nói lại những gì anh vừa nói. Cách như vậy để lại ấn tượng xấu cho người nghe...

Cách khắc phục ư? Có phải phần kết cần được chuẩn bị trước không? Hay phần kết sẽ hay hơn khi bạn cố gắng chuẩn bị trong lúc bạn đối mặt với khán giả và đang căng thẳng với những câu chữ mình đang nói? Hay chúng ta nên chuẩn bị phần kết luận thật cẩn thận, bình tĩnh và càng sớm càng tốt?

Ngay cả những diễn giả có tiếng tăm như Webster, Bright, Gladstone với mức độ thuần thục tiếng Anh khiến người khác phải khâm phục cũng vẫn cho rằng tốt nhất là nên viết phần kết ra và cố gắng nhớ tất cả những từ ngữ chính trong đó.

Những người mới vào nghề nếu theo cách trên thì chắc chắn sẽ không bao giờ phải hối tiếc. Người đó phải biết một cách chính xác ý tưởng mình muốn trình bày trong phần kết. Sau đó nên tập đi tập lại nhiều lần, không nhất thiết là phải đúng từng câu chữ trong mỗi lần nhưng cần diễn đạt chính xác ý tưởng của mình.

Một bài nói dù đã được chuẩn bị kỹ từ trước trong lúc trình bày cũng cần có những thay đổi cần thiết, hoặc là có thể cắt giảm cho phù hợp với tình hình thực tế của buổi trình bày hôm đó, và cũng thích hợp được với phản ứng của người nghe. Cho nên, thông minh nhất là bạn nên chuẩn bị hai hay ba phần kết khác nhau để phần kết này chưa phù hợp với bối cảnh thực tế thì có ngay phần kết khác để trình bày.

Một số người không bao giờ đến được phần kết cuối cùng. Ngay từ đoạn giữa bài nói của mình họ đã lắp ba lắp bắp rồi ngừng hẳn. Lúc này họ giống như động cơ hết nhiên liệu. Sau đó họ dừng lại rồi ngừng hẳn. Những người này cần chuẩn bị kỹ càng hơn nữa, cần luyện tập nhiều hơn nữa – giống như động cơ cần nhiều nhiên liệu hơn.

Nhiều người mới vào nghề đã đột ngột kết thúc bài nói của mình. Kiểu kết này không hề xuôi, không thể gọi là kết được và cách chốt vấn đề như vậy chỉ gây ra cho người nghe bực mình, thể hiện người trình bày bài nói không chuyên nghiệp. Cách kết này làm tôi liên tưởng giống như một người bạn đang nói chuyện với nhau bỗng đột nhiên dừng lại một cách sỗ sàng và phi thẳng ra ngoài không chào hỏi ai cả.

Lincoln cũng đã từng có lỗi nhỏ trong bản thảo bài diễn văn nhậm chức lần thứ nhất của ông. Bài diễn văn này được trình bày trong bối cảnh hết sức căng thẳng. Những đám mây đen của mối bất đồng và lòng căm thù đang bao phủ trên đầu. Chỉ vài tuần sau đó thôi máu sẽ chảy và đất nước sẽ bị tàn phá. Trong phần kết của bài diễn văn, Lincoln dự định sẽ dùng lời kết cho những người ở miền Nam như sau:

Trong tay các bạn chứ không phải trong tay tôi, hỡi những người dân hiện đang không hài lòng, là vấn đề quan trọng của cuộc nội chiến. Chính phủ sẽ không tấn công hay dồn các bạn đâu. Mọi người sẽ không sao cả nếu như không tự biến mình thành những kẻ hiếu chiến. Không có lời thề nào trên thiên đường là phải phá hoại chính phủ cả, trong khi đó thì tôi là người bảo vệ, bảo tồn và gìn giữ

chính phủ ấy nhất. Các bạn có thể kiềm chế việc tấn công chính phủ. Đối với các bạn chứ không phải đối với tôi là một câu hỏi nghiêm túc: "Sẽ có hoà bình hay gươm đao?"

Lincoln đưa bài diễn văn này cho Bộ trưởng Seward. Ông Seward cũng thẳng thắn nhận xét phần kết này không hề sắc mà quá cộc, quá bất ngờ và hơi khiêu khích. Chính Seward đã tự mình viết phần kết đó. Ông viết hai phần kết. Lincoln đã chọn một trong hai phần kết đó và có sửa lại đôi chút. Còn ba câu sau cuối cùng của bài ông sử dụng nguyên văn bản nháp ông chuẩn bị. Kết quả rõ ràng là bài diễn văn nhậm chức đầu tiên của Lincoln đã không còn sự kiêu căng hay hiếu chiến nữa mà đã đạt đến đỉnh cao của tình hữu nghị đẹp đẽ và khả năng hùng biện đầy chất thơ:

Tôi đành phải kết ở đây. Chúng ta không phải là kẻ thù mà là bạn. Chúng ta không nên là kẻ thù của nhau. Mặc dù tình cảm có thể bị kìm hãm nhưng cũng không thể phá huỷ tình cảm yêu mến của chúng ta. Những giai điệu kỳ diệu của nỗi nhớ, của kỷ niệm trải dài từ các chiến trường, những nấm mồ của những người yêu nước cho đến mỗi trái tim đang đập và mỗi gia đình sẽ làm tăng bản hoà ca hợp nhất khi lại được các thiên thần của tự nhiên ngân lên. Chắc chắn điều đó sẽ là như vậy.

Làm thế nào những người mới vào nghề có được cảm giác nên kết bài ở đâu cho phù hợp? Có phải là theo một quy định cụ thể nào đó không?

Không phải là như thế. Cảm giác này cũng phức tạp giống như văn hoá. Nó phải là tự cảm nhận. Nếu diễn giả không thể cảm thấy lúc nào cách kết ấy là phù hợp, là vừa

khéo với bài trình bày thì làm sao anh ta có thể hy vọng là mình sẽ có một bài trình bày tốt?

Tuy nhiên thì những cảm giác có thể trau dồi, luyện tập được. Có thể nghiên cứu, học hỏi những nhà diễn giả nổi tiếng cách nào họ có thể đạt được đến cảm giác lúc nào kết bài là phù hợp. Phần kết luận của bài phát biểu của người sau này là Thái tử xứ Wales trước Câu lạc bộ đế chế của Toronto có thể lấy làm ví dụ:

Thưa các quý ông, tôi rất lấy làm tiếc là tôi đã rời quân đội và đã nói quá nhiều về bản thân mình. Nhưng tôi muốn kể cho các bạn, những khán giả đông nhất mà tôi từng có đặc ân phát biểu trước các bạn ở Canada, những điều tôi cảm thấy về chức vị và trách nhiệm tôi sẽ đảm đương. Tôi chỉ có thể chắc chắn với các bạn rằng tôi sẽ luôn cố gắng để đáp ứng được nhiệm vụ to lớn và đáng để mọi người tin tưởng.

Một người mù đang nghe bài nói đó của bạn sẽ cảm thấy bài nói đã kết thúc. Bài nói ấy không để lại chút gì vương trong không gian như những sợi dây lỏng lẻo, cũng không để lại những gì gây rối cả. Bài nói đã trọn vẹn và kết thúc được.

Tiến sĩ Harry Emerson Fosdick phát biểu tại nhà thờ thánh St. Pierre ở Gionevơ hôm chủ nhật ngay sau hôm khai mạc hội đồng Liên đoàn các quốc gia lần thứ sáu. Ông đã chọn đoạn này: “Họ chọn gươm đao thì sẽ chết bởi gươm đao thôi”. Ông đã dùng những hình ảnh đẹp đẽ và cao quý cho phần kết của bài thuyết giáo của mình như sau:

Chúng ta không thể hoà hợp chúa Giêsu với chiến tranh được – đó là điều cốt lõi của vấn đề. Đó cũng chính

là thử thách khiến cho lương tâm của những người theo đạo Thiên chúa không bình yên. Chiến tranh là tội ác to lớn nhất huỷ diệt xã hội, làm đau lòng nhân loại. Điều đó hoàn toàn trái với giáo lý và không gì có thể cứu rỗi được. Xét về mọi mặt, từ chiến tranh không hề được nhắc đến trong các giáo lý của chúa. Điều này thể hiện sự khác nhau cơ bản giữa giáo lý của chúa và các giáo lý khác. Liệu có tốt hơn không khi đạo Thiên chúa được coi mình là đạo cao quý nhất, và để họ, một lần nữa, tự nâng tiêu chí chống lại những người vô thần, từ chối ủng hộ chiến tranh, đặt thế giới của Chúa lên trên chủ nghĩa dân tộc và kêu gọi vì một thế giới hòa bình? Đó không phải là sự chối từ chủ nghĩa yêu nước mà chỉ là sự thần thánh hoá tôn giáo.

Hôm nay, với tư cách là một người Mỹ, trong không khí thân thiện và ấm áp, tôi không thể phát biểu cho chính phủ tôi nhưng với tư cách là một người Mỹ và là một con chiên của đạo Thiên chúa, tôi thay mặt hàng triệu người dân chúc các bạn đạt nhiều thành công, những gì bạn mong muốn và tin tưởng, những điều chúng ta không hối tiếc. Chúc các bạn đạt nhiều thành công rực rỡ mà các bạn xứng đáng nhận được. Chúng ta hành động bằng nhiều cách để cùng đến một đích cuối cùng đó là một thế giới hoà bình. Hành động vì lý tưởng đó không bao giờ là đủ cả. Nếu không đó sẽ là thảm hoạ khủng khiếp nhất đối với loài người. Giống như khái niệm trọng lực trong vật lý, không ai và không một quốc gia nào có thể đi ngược lại những điều răn của Chúa về giá trị đạo đức: "Nếu họ chọn gươm đao thì sẽ chết bởi gươm đao thôi".

Nhưng những phần kết của các bài phát biểu sẽ không

thể coi là hay nhất hay hoàn mỹ nếu thiếu đi không khí nghiêm trang, giai điệu trầm hùng của phần kết bài Diễn văn nhậm chức lần thứ hai của tổng thống Lincoln. Hiệu trưởng trường Đại học Oxford phát biểu rằng sự lựa chọn này là "một trong những vinh quang và tài sản của loài người... như vàng nguyên chất nhất thể hiện tài hùng biện"

Chúng tôi hy vọng và nhiệt thành cầu nguyện cho những tai hoạ của chiến tranh sẽ qua đi nhanh chóng. Và sự phán quyết của Chúa là đúng đắn và chính đáng.

Chúa chỉ cho ta lối đi đúng, không hại ai mà chỉ mang hạnh phúc đến cho mọi người. Chúa dạy ta cố gắng hoàn thành tốt công việc của mình, hàn gắn những vết thương chiến tranh, biết quan tâm đến những người sinh ra ngay tại chiến trường, quan tâm đến vợ goá, con côi của những người đã khuất. Làm tất cả điều đó sẽ mang lại hoà bình cho nhân loại, cho mọi quốc gia, dân tộc trên trái đất này.

Đoạn văn bạn vừa đọc xong, theo tôi nghĩ đó phần kết hay nhất của một người tử nạn... Bạn có đồng ý với nhận định của tôi không? Các bạn có thể tìm thấy ở đâu một bài diễn văn có phần kết giàu tính nhân văn hơn, đậm chất cảm thông hơn không?

Có người đã nhận định bài diễn văn của Lincoln đã đạt đến đỉnh cao nhất cả về trí tuệ lẫn tinh thần. Carl Schurz đã viết: "Bài diễn văn này mang đầy chất thơ linh thiêng. Chưa từng có một vị Tổng thống Mỹ nào nói những lời lẽ như vậy với người Mỹ. Và những người Mỹ cũng chưa từng có một vị tổng thống nào có những lời lẽ xuất phát từ trái tim xúc động đến như vậy".

Song dầu sao các bạn và tôi cũng không là Tổng thống ở Washington hay Thủ tướng ở Ottawa hay Canbera nên chúng ta sẽ không đọc một bài diễn văn bất tử trên cương vị đó. Cho nên chúng ta cần tìm ra cách để kết bài sao cho thật hay và phù hợp với những khán giả hiện đang lắng nghe ta nói. Bằng cách nào bây giờ? Chúng ta hãy xem xét một số cách sau.

Tóm tắt những điểm chính

Ngay cả trong những bài trình bày ngắn chỉ trong ba đến năm phút diễn giả cũng thường có xu hướng tóm lại một số ý trong khi trình bày. Cho nên đến phần kết người nghe cũng phần nào đoán ra những ý chính trong bài. Tuy nhiên một số diễn giả vẫn còn nhầm lẫn khi cho rằng những ý mình trình bày đều rõ ràng, mạch lạc rồi nên cũng không cần quan tâm lắm đến việc kết bài nói như thế nào. Thực chất của vấn đề lại là mặc dù diễn giả đã trình bày, thậm chí có nhắc đi nhắc lại những ý chính rồi thì những ý chính đó có khi cũng không được người nghe thật sự ghi nhớ. Người nghe thường có xu hướng "có thể nhớ rất nhiều nhưng không phân biệt thứ gì với thứ gì được".

Nghe nói một chính trị gia người Ailen đã từng khuyên những người làm công tác trình bày như sau: "Trước tiên hãy nói cho người nghe biết bạn sẽ trình bày cho họ nghe điều gì. Sau đó hãy nói cho họ biết bạn vừa trình bày điều gì xong". Cách này không tồi phải không? Trên thực tế thì mọi người cũng nên theo lời khuyên này "Nói cho họ biết bạn vừa trình bày cho họ nghe điều gì". Hãy nói nhanh, ngắn gọn, lướt qua những ý chính, tóm tắt lại những gì mình đã trình bày.

Các bạn hãy theo dõi một ví dụ dưới đây. Người trình bày là một cán bộ quản lý giao thông của một công ty xe lửa Chicago:

Thưa các bạn, nói tóm lại, chúng ta đều có kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Lĩnh vực này đã được sử dụng ở phía Đông, phía Tây, phía Bắc. Việc tiết kiệm chi phí, việc ngăn chặn các tổn thất rủi ro trong một năm đã khiến cho tôi nghĩ tới việc ngay lập tức sẽ lắp đặt và vận hành thêm một chi nhánh nữa ở phía Nam.

Các bạn đã thấy ý chính người nói muốn trình bày rồi phải không? Chỉ trong mấy câu ngắn gọn người nói đã tóm tắt những ý chính trong toàn bộ bài nói của mình giúp cho người nghe dễ hiểu.

Kêu gọi hành động

Một phần kết có câu trích dẫn là một ví dụ điển hình của phần kết kêu gọi hành động. Người trình bày muốn điều gì đó phải được thực hiện: một chi nhánh nữa sẽ được lắp đặt và vận hành ở phía Nam. Người trình bày đưa ra một số lý do như dựa trên việc tiết kiệm chi phí, việc ngăn chặn các tổn thất rủi ro. Khi muốn kêu gọi hành động, thì bài nói cần mang tính thực tế. Phần kết cũng góp vai trò rất quan trọng trong việc đưa ra lời kêu gọi hành động đó.

Đưa ra lời khen ngợi ngắn gọn, chân thật

Pennsylvania sẽ dẫn đầu trong việc đẩy nhanh tương lai tươi sáng đến gần. Pennsylvania, nơi sản xuất sắt và thép lớn nhất, quê hương của công ty xe lửa lớn nhất thế giới, và là bang đứng thứ ba về sản xuất nông nghiệp, sẽ là

hòn đá tảng trong sản xuất kinh doanh. Chưa bao giờ tương lai tươi sáng lại mở ra đối Pennsylvania như lúc này, và cũng chưa bao giờ cơ hội để trở thành bang dẫn đầu cũng sáng lạng như vậy.

Chỉ với những câu đó, Charles Schwab kết bài trình bày của mình trong hội nghị Xã hội Pennsylvania của New York. Ông đã làm cho khán giả hài lòng, tin tưởng vào tương lai của Pennsylvania. Những người có kinh nghiệm khi trình bày luôn khuyến khích kết thúc bài nói như vậy. Cũng nên nhớ rằng để đạt hiệu quả cao còn cần đến sự chân thật. Không nên tâng bốc, cũng không nên xu nịnh. Cách kết này có đặc điểm là nếu lời khen không đúng, không thân tình thì sẽ không mang lại hiệu quả gì cho bài nói, thậm chí còn gây khó chịu cho người nghe.

Phần kết hài hước

George Coban đã từng nói: "Luôn luôn để lại tiếng cười cho mọi người khi bạn nói lời tạm biệt". Nếu bạn có khả năng làm được như thế thì rất tốt. Nhưng một câu hỏi đặt ra là nên thực hiện như thế nào bây giờ nhỉ? Mỗi người phải thực hiện theo những cách riêng của mình vì nó còn phụ thuộc vào khả năng của từng người.

Có thể mọi người sẽ khó có thể hình dung ra Lloyd George đã khiến mọi người cười khi nói về một vấn đề cực kỳ trang nghiêm, đó là ngôi mộ của John Wesley. Nên ghi nhớ cách ông đã khéo léo như thế nào trong việc sắp xếp ý, và cách ông trình bày bài rất trôi chảy.

Tôi rất vinh dự được nhận nhiệm vụ tu sửa phần mộ của Lloyd George. Ông là người luôn kinh ghét việc

không ngăn nắp, không gọn gàng sạch sẽ. Tôi nghĩ rằng có lẽ ông là người đã từng nói: "Đừng để ai nhìn thấy một người theo hội Giám lý bừa bãi". (Tiếng cười). Cho nên càng không thể phần mộ của ông bừa bãi, không gọn gàng được. Các bạn còn nhớ ông đã nói với một cô gái Derbyshrine khi cô chạy ngang qua cửa thì ngã và khóc khi ông đi qua không? "Ông Wesley, Chúa phù hộ cho ông". "Cô gái a, cô sẽ còn được Chúa phù hộ cho nhiều hơn nếu như khuôn mặt và cái tạp dề của cô sạch sẽ hơn nữa". (Tiếng cười). Đó chính là những suy nghĩ của ông về việc không gọn gàng ngăn nắp. Không được để phần mộ của ông không gọn gàng được. Nếu như có dịp ông đi qua thì chắc ông sẽ đau lòng lắm. Cách này làm cho ông buồn lòng nhiều hơn rất nhiều so với các hành động khác. Các bạn hãy chăm sóc phần mộ của ông. Đây là một ngôi mộ rất đáng nhớ và linh thiêng. Đó là lời hứa của bạn. (Tiếng cười).

Dùng thơ để kết

Trong tất cả các cách thì có lẽ cách kết bằng thơ vui sẽ để lại nhiều ấn tượng nhất cho người nghe. Nếu bạn có thể tự sáng tác ra những câu thơ để kết cho bài của mình thì thật tuyệt vời. Như vậy bài nói sẽ mang dấu ấn cá nhân bạn rất nhiều, mọi người chắc chắn sẽ cảm phục tài thơ của bạn.

Ngài Harry Lauder đã kết thúc bài trình bày của mình trước đoàn đại biểu Ratarian của Mỹ tại hội nghị Edinburgh như sau:

Và khi bạn trở về nhà, một số bạn sẽ gửi bưu thiếp cho

tôi. Tôi sẽ gửi cho bạn một tấm nếu bạn không gửi cho tôi một tấm bưu thiếp. Bạn sẽ dễ dàng nhận ra bưu thiếp đó là từ tôi gửi vì tôi không dán tem trên đó. (Cười) Nhưng tôi sẽ viết một số câu vào trong tấm thiếp, chẳng hạn như:

"Các mùa đến rồi các mùa lại đi
Mọi vật đều úa tàn, em có biết không?
Duy chỉ có một thứ vẫn nở tươi trong sương lạnh
Đó là tình yêu thương anh dành tặng em"

Đoạn thơ ngắn trên rất đúng với tính cách của Harry Lauder và cũng phù hợp với nội dung chính của bài trình bày. Đoạn thơ trên thật tuyệt vời. Cũng không nhiều người sử dụng một bài thơ vui như thế trong khi trình bày bài nói mang tính trang nghiêm, song chính cách sử dụng đoạn thơ ngắn này lại tạo cho bầu không khí bớt nghiêm trang, khiến cho mọi người vui vẻ. Đúng là thời gian tôi dạy về ngôn ngữ cộng đồng càng dài, càng được chứng kiến nhiều thứ, tôi càng thấy rằng không thể đưa ra một nguyên tắc chung nào phù hợp với mọi bối cảnh, hoàn cảnh. Thánh Saint Paul đã từng nói: "Mỗi người đều phải tự tìm ra con đường cứu rỗi chính tâm hồn mình".

Tôi đã từng tham dự một buổi tiệc chia tay một giáo sư lên đường đi New York. Trong bữa tiệc hôm ấy, mọi người chúc tụng ông rất nhiều, và cũng rất nhiều lời chúc tốt đẹp nhất được dành cho ông hôm ấy. Song trong tất cả những lời chúc hôm đó, có một lời chúc được tôi nhớ nhất và cũng khiến nhiều người nhớ nhất. Người chúc đã kết thúc bằng một đoạn thơ. Người chúc quay sang phía vị giáo sư nghẹn ngào nói:

"Bây giờ tôi xin nói lời tạm biệt. Chúc may mắn. Tôi chúc ông mọi điều tốt đẹp nhất mà ông hằng mong đợi.

Tôi để tay lên trái tim bạn như người phương Đông làm

Thánh Allah sẽ luôn bên bạn

Dù bất cứ nơi nào bạn đến hay bạn đi

Thì những cây cọ đẹp đẽ của thánh Allah sẽ mọc ở đó

Qua những ngày làm việc mệt mỏi hay những đêm nghỉ ngơi

Tình thương của thánh Allah sẽ mãi bên bạn

Tôi để tay lên trái tim bạn như người phương Đông làm

Thánh Allah sẽ luôn bên bạn".

Ông J. A. Abbott, phó chủ tịch tập đoàn ô tô L. A. D của Brooklyn, trong khi nói với những người công nhân của mình về lòng tự hào và sự hợp tác, đã dùng một đoạn thơ của Kipling trong bài "Quyển sách về khu rừng thứ hai" để kết như sau:

Bây giờ là luật của rừng – cũ và đúng đắn như bầu trời

Và chú chó sói sẽ giữ cho bầu trời phồn thịnh, nhưng nếu sói không làm như vậy thì bầu trời sẽ chết

Khi loài bò sát trên những thân cây, luật sẽ luôn ở bên cạnh chúng

Sức mạnh của cả đàn chính là chú sói và sự mạnh mẽ của chú sói chính là sức mạnh của cả đàn

Nếu bạn đế thư viện công cộng tại thị trấn hay thành phố nơi bạn sinh sống và nói cho người thủ thư chủ đề bài nói bạn cần chuẩn bị và bạn muốn kết bài bằng một số câu thơ theo chủ đề đó, có lẽ cô thủ thư sẽ giúp bạn tìm hoặc

giới thiệu cho bạn một số cuốn sách tham khảo phù hợp với nội dung bạn cần tìm.

Sức mạnh của những lời trích dẫn từ kinh thánh

Nếu bạn có thể trích dẫn đoạn văn từ Holy Writ để gói ghém bài nói của mình thì có lẽ bạn đã là một nhà tiên đoán. Cách sử dụng các câu trích dẫn từ trong kinh thánh thường có ảnh hưởng rất lớn. Một nhân viên tài chính nổi tiếng tên là Frank Vanderlip đã dùng câu trích dẫn từ trong kinh thánh khi kết thúc bài nói chuyện của mình về Nợ liên minh của nước Mỹ như sau:

Nếu chúng ta đòi thư yêu cầu trả nợ thì nợ của chúng ta sẽ không bao giờ được trả. Nếu chúng ta đòi chỉ vì lòng ích kỷ, chúng ta sẽ chỉ nhận được sự căm ghét chứ không thể nhận được tiền mặt. Nếu chúng ta hào phóng và hào phóng thật thông minh thì ta không chỉ nhận được tiền mà còn nhận được nhiều thứ mà không thể đo được bằng vật chất. "Ai chỉ biết vì lợi ích của mình thì sẽ chẳng được gì, còn ai cho người khác những gì họ mong muốn nhận được thì họ sẽ có tất cả".

Dùng điểm thắt nút để kết

Cách kết bằng cách đưa phần kết lên đến đỉnh điểm là một cách kết phổ biến. Tuy nhiên cách này khó thực hiện vì không phải nội dung bài nói nào cũng như không phải người trình bày nào cũng có thể xoay xở được. Nhưng nếu làm tốt thì thật tài và những dư âm của phần kết này sẽ còn mãi trong người nghe. Các bạn có thể thấy phần kết trong bài phát biểu được trao giải thưởng về Philadelphia trong chương III.

Lincoln đã kết bằng cách đưa phần kết bài của mình lên đến đỉnh điểm trong bài nói chuyện của mình về sự suy vong của Niagara. Hãy chú ý mỗi câu so sánh làm mạnh lên ý nghĩa của những câu trước đó và bằng cách so sánh với thời đại Columbus, chúa Giêsu, Moses, Adam...

Nó đã gợi lại một thời quá khứ xa xưa. Khi lần đầu tiên Columbus tìm ra châu lục mới, khi chúa Giêsu bị treo trên cây thập tự, khi Moses dẫn nhân dân Israel vượt qua biển Đỏ, ngay cả khi Adam vừa sinh ra từ tay người đã tạo ra mình, nay Niagara đang trỗi dậy. Những đôi mắt của loài động vật to lớn đã bị tuyệt chủng xương chất thành đống đang nhìn chằm chằm về phía Niagara. Ngay từ những chủng tộc đầu tiên của loài người, thậm chí còn trước đó, Niagara ngày nay vẫn khoẻ khoắn và tươi trẻ như Niagara hàng chục nghìn năm về trước. Những loài voi mamút và voi răng mấu với những bộ xương hoá thạch chứng tỏ chúng đã tồn tại ở đây từ rất lâu rồi hiện đang nhìn chằm chằm Niagara. Mảnh đất này từ rất lâu rồi chưa hề bị khô cứng, bị đóng băng, bị lẵng quên hay bị bỏ lại.

TỔNG KẾT

1. Phần kết của một bài trình bày thực sự là phần rất quan trọng. Những gì nói ra sau cùng bao giờ cũng được nhớ lâu nhất.

2. Không bao giờ nên kết thúc bằng câu: "Đó là tất cả những gì tôi muốn trình bày về vấn đề này, tôi sẽ dừng lại ở đây". Cách kết như vậy không thể dùng làm phần kết được.

3. Chuẩn bị trước phần kết cho bài trình bày như Webster, Bright and Gladstone đã từng thực hiện. Tập lại một vài lần để nhớ bạn dự định nói gì cho phần kết của mình. Không nên kết bài một cách thô ráp, gồ ghề như những hòn đá bị vung ra.

4. Có bảy cách gợi ý cho phần kết:

- Tóm tắt, trình bày lại nhanh chóng, ngắn gọn những ý chính đã nói ở trên.
- Kêu gọi hành động
- Nói lời khen chân thành đến khán giả
- Làm cho khán giả cười vui
- Trích dẫn những câu thơ phù hợp với nội dung cần trình bày
- Sử dụng một số trích dẫ trong kinh thánh
- Tạo điểm thất lên đến đỉnh điểm cho phần kết

5. Hãy có phần mở thật hay và phần kết cũng thật hay. Mở và kết hài hoà, phù hợp với nhau. Hãy ngừng trước khi khán giả yêu cầu bạn phải dừng lại không nói nữa.

CHƯƠNG X

LÀM THẾ NÀO ĐỂ DIỄN ĐẠT RÕ RÀNG, DỄ HIỂU

Một vị linh mục nổi tiếng người Anh trong chiến tranh thế giới thứ nhất đã phát biểu trước những quân nhân không biết chữ tại trại Upton. Những người lính đang trên đường ra chiến hào, nhưng hầu như chỉ một số rất ít người trọng bọn họ hiểu tại sao họ lại có mặt tại đây trong cuộc chiến. Tôi biết điều này vì tôi đã hỏi họ. Thế nhưng vị linh mục lại nói với họ về "tình hữu nghị quốc tế" và "quyền của người Serbia được sinh sống dưới bầu trời". Trong khi, thực tế thì hơn một nửa số người hôm đó không hề biêt Serbia là một thì trấn hay một một hoang mạc. Ông đã diễn thuyết một bài ca tụng đầy ấn tượng về thuyết tinh vân. Mặc dù không có một người lính nào dám bỏ ra ngoài nhưng không phải vì bài nói chuyện hay quá mà là vì cảnh sát có súng lục đã đứng canh sẵn ở ngoài ngăn không cho ai ra ngoài cả.

Tôi không hề có ý muốn làm giảm uy tín của vị linh mục. Tôi nghĩ với chủ đề này, linh mục có thể thu hút được sự chú ý lắng nghe của các học sinh trung học, nhưng ông không thành công với những người lính này.

Vấn đề là ở chỗ, ông hoàn toàn không đánh giá được khán giả của mình là ai, mục đích của bài nói là gì cũng như không biết cách diễn đạt bài trình bày của mình.

Mục đích của một bài trình bày là gì? Chỉ là thế này thôi: mỗi một bài trình bày, dù diễn giả có nhận ra hay không thì vẫn có bốn mục đích chính. Bốn mục đích đó là:

1. Làm cho mọi thứ rõ ràng
2. Tạo ấn tượng và đáng tin cậy
3. Kêu gọi hành động
4. Để giải trí

Hãy theo dõi những ví dụ sau đây:

Lincoln, luôn thích thú về máy móc, một lần ông đã tự tìm ra và được cấp bằng sáng chế vì đã tìm ra dụng cụ nhấc thuyền bị mắc cạn ra khỏi cát và những vật gây trở ngại khác. Lincoln làm việc trong một xưởng cơ khí gần văn phòng luật sư của mình để tạo ra mẫu mã dụng cụ thí nghiệm. Mặc dù dụng cụ này cũng gần đến mức hỏng nhưng ông vẫn nhiệt tình tìm tòi. Khi bạn bè đến văn phòng của ông để xem dụng cụ này, ông không thấy mệt mỏi khi giải thích và chỉ dẫn cho người nghe từng tí một. Mục đích chính của những lời giải thích này rất rõ ràng.

Khi ông trình bày trước toà, ông luôn cố gắng dành được những quyết định có lợi. Trong những bài diễn văn chính trị, ông cố gắng giành được nhiều phiếu bầu. Mục đích của ông là hành động.

Hai năm trước khi ông trúng cử chức Tổng thống, Lincoln đã chuẩn bị một bài giảng về Các phát minh. Mục

đích của bài này là cung cấp những thông tin giải trí cho người nghe. Thế nhưng, lẽ ra thì ông đã được mục đích ấy, song thực sự thì ông lại chưa thành công. Ông là một nhà diễn thuyết nổi tiếng, nhưng lần này, không có ai đến nghe ông trình bày cả.

Song, ông lại đã đạt được thành công trong những lần thuyết trình khác. Tại sao lại như thế nhỉ? Tại vì lần này ông nắm chắc mục đích của bài trình bày và biết cần làm như thế nào để đạt được mục tiêu đó. Điều quan trọng là các diễn giả cần nắm được nội dung mình sẽ trình bày nhằm mục đích gì và bằng cách nào để có thể đạt được mục tiêu đề ra. Tuy nhiên, khôn phải ai cũng biết điều đó cho nên vẫn còn rất nhiều diễn giả nhầm lẫn và lúng túng khi trình bày, kết quả là anh ta thất bại.

Một ví dụ tôi muốn dẫn ra đây để các bạn tham khảo. Tôi đã từng được chứng kiến cảnh một nghị sĩ bị đám đông gào thét, la ó và yêu cầu rời khỏi sân khấu của nhà hát New York vì ông đã không trình bày bài nói của mình rõ ràng, mạch lạc. Lúc đó còn đang trong chiến tranh. Thế nhưng ông lại nói cho khán giả nghe nước Mỹ đang chuẩn bị như thế nào. Đám đông người nghe không muốn bị chỉ giáo, họ muốn được cung cấp những thông tin mang tính chất giải trí. Họ đã kiên nhẫn và lịch sự cố lắng nghe ông nói trong mười phút, rồi mười lăm phút và hy vọng ông sẽ nhanh chóng kết thúc bài nói của mình. Nhưng ông vẫn chưa kết. Ông vẫn mải mê trình bày, khán giả không thể kiên nhẫn hơn được nữa. Họ bắt đầu đứng dậy. Chỉ trong một chốc lát, khán đám đông huýt sáo la hét. Khán giả

không thể kiên nhẫn hơn được nữa. Họ muốn làm cho diễn giả phải dừng lại. Lúc này diễn giả đành phải dừng bài nói của mình trong sự bẽ bàng.

Hãy lấy đó làm bài học rút kinh nghiệm. Qua đó bạn có thể tự định ra cho mình mục đích của bài trình bày là gì. Hãy chuẩn bị thật kỹ trước khi nói. Phải biết mình sẽ làm thế nào để đạt mục tiêu đề ra. Và thực hiện một cách thận trọng, có kỹ năng và có khoa học.

Sử dụng so sánh để trình bày rõ ràng hơn

Tôi đã thảo luận về tầm quan trọng của bài trình bày trước công chúng với ngài Olive Lodge, một người đã giảng bài tại các trường đại học và trình bày trước công chúng trong hơn bốn mươi năm qua, ông đã nhấn mạnh hai điều quan trọng nhất. Một là: có hiểu biết và chuẩn bị kỹ càng. Hai là: "Làm cho mọi việc được rõ ràng, sáng tỏ, dễ hiểu".

Tướng Von Moltke, trong cuộc chiến tranh Pháp-Phổ đã từng nói với quan lính của mình rằng: "Hãy nhớ rằng bất kỳ mệnh lệnh nào có thể bị hiểu sai đều sẽ bị hiểu sai".

Napoleon cũng nhận ra những mối nguy hiểm của sự không rõ ràng nên thường xuyên nhắc ban thư ký của mình: "Phải luôn dễ hiểu"

Khi các môn đồ hỏi chúa Giêsu tại sao chúa Giêsu thường dùng các câu chuyện ngụ ngôn để răn dạy con người, chúa đã trả lời rằng: "Bởi vì họ nhìn, nhưng không nhìn thấy, họ nghe nhưng không nghe thấy, họ hiểu nhưng không hiểu gì".

Khi trình bày một vấn đề mới mẻ đối với người nghe, bạn có chắc rằng họ sẽ nhanh chóng hiểu ngay vấn đề không? Hầu như là không thể. Bạn có thể làm gì với vấn đề này? Nên làm cho người nghe hiểu vấn đề bằng những ví dụ cụ thể, đơn giản và tự nhiên: mô tả cho người nghe những thứ họ chưa biết bằng những thứ họ biết rồi. Thiên đường... nó như thế nào nhỉ? Làm thế nào để ngay cả những người không biết chữ cũng hiểu về nó? Chúa Giêsu đã mô tả về thiên đường như nhừng gì ta thường gặp hàng ngày:

Thiên đường giống như bột nở làm bánh trong ba bữa ăn hàng ngày

Thiên đường còn như một chiếc thuyền buôn đang tìm cảng tốt neo đậu

Thiên đường như tấm lưới được quăng xuống biển...

Giải thích như thế rất rõ ràng, dễ hiểu cho mọi người. Những bà nội trợ ai ai cũng biết đến bột nở làm bánh, người đánh cá hàng ngày thường quăng lưới xuống biển bắt cá, các thuyền buôn đậu ở cảng biển...

Hãy xem David đã làm cho Jehovah hiểu rõ về tình thương yêu: "Chúa tể là vị linh mục. Ông bảo tôi nằm xuống dưới bãi cỏ xanh mơn mởn. Ông dắt tôi đi đến bên mặt nước phẳng lặng... Bãi cỏ xanh nơi mảnh đất cằn cỗi... mặt nước phẳng lặng nơi cừu non thường uống nước..."

Những câu này những người chăn cừu cũng ,có thể hiểu được.

Tôi muốn đưa ra một ví dụ hay và hấp dẫn cho các bạn: một số người truyền giáo đang dịch Kinh thánh sang tiếng địa phương của một bộ tộc sống gần vùng xích đạo

của châu Phi. Họ đã dùng những câu văn như một đoạn thơ: "Cho dù tội lỗi có như màu đỏ thì cũng sẽ thành trắng như tuyết". Họ đã dịch như thế nào? Dịch theo từng chữ ư? Không, như thế không có ý nghĩa gì cả và thật ngớ ngẩn. Người bản xứ không biết đến tuyết là gì và họ cũng không có từ "tuyết" trong từ vựng. Họ cũng không hề biết tuyết và nhựa than đá khác nhau như thế nào. Họ chỉ biết trèo dừa, lấy những quả to ngon xuống. Những người truyền đạo đã dùng những vật thông dụng để giải thích những vật trừu tượng. Câu trên đã được dịch ra như thế này cho dễ hiểu: "Cho dù tội lỗi có như màu đỏ thì cũng sẽ thành trắng như cùi dừa non".

Tại một trường đại học ở Warrensburg, Missouri, một lần tôi đã từng nghe một giảng viên giảng bài. Thầy giáo giảng không hay, không rõ ràng cho sinh viên hiểu. Không giống như trường hợp trên, những nhà truyền đạo phải nói những điều mà người nghe chưa biết, thầy giáo ở đây lại giảng về một vấn đề mà ai cũng biết. Thầy đã giảng diện tích của Alaska là 590.804 dặm vuông[1], dân số là 64.356 người.

Hơn nửa triệu dặm vuông – như thế có ý nghĩa gì đối với những người bình thường? Những con số chính xác này nói lên điều gì? Thầy đã không gợi ra cho sinh viên suy nghĩ gì từ những con số ấy. Thầy cũng không liên hệ với diện tích như vậy thì Alaska cũng gần tương đương với Vermont, New Hampshire, Maine, Massachusetts, đảo Rhode, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania,

---

[1] 590 804 dặm vuông khoảng 950 604 km^2

Dalaware, Maryland, tây Virginia, bắc Carolina, nam Carolina, Georgia, Florida, Mississipi Tennessee. Như thế sẽ cho người nghe hình dung ra cụ thể về diện tích của Alaska.

Ông đã nói dân số là 64.356 người. Hầu như rất ít người có thể nhớ được những con số chính xác đến hàng đơn vị trong vòng năm phút, thậm chí là ngay trong vòng một phút. Tại sao lại như thế? Với con số lớn, đọc lên nhe rất dài và nếu không có gì để so sánh thì người nghe sẽ khó có thể nhớ được. Nếu như người trình bày nói những con số như vậy có khác gì những bức tranh vẽ trên cát cũng bị nước biển cuốn trôi đi mà thôi. Tại sao ta không dùng những vật cụ thể, quen thuộc để minh hoạ cho những điều ta sắp nói có thẻ khiến người nghe khó hiểu? Chẳng hạn như: vùng St. Joseph không cách xa thị trấn nhỏ Missouri nơi những người nghe hôm nay đang sinh sống là mấy. Rất nhiều người đã từng đến vùng St. Joseph, và Alaska có dân số ít hơn St. Joseph mười nghìn người. Hãy dùng ngay thị trấn nhỏ của các khán giả để mô tả Alaska cho thật dễ hiểu. Hãy nói: "Alaska rộng gấp tám lần Missouri, nhưng dân số lại gấp đến mười ba lần dân số vùng Warrensburg" chắc chắn người nghe sẽ hình dung về Alaska rõ ràng hơn và những con số về diện tích, dân số sẽ là những con số biết nói.

Những câu dưới đây, câu (a) hay (b) dễ hiểu hơn?

(a) Ngôi sao gần nhất cách chúng ta ba mươi nhăm ti dặm.

(b) Một đoàn tàu đi với vận tốc một dặm một phút có thể đến ngôi sao gần chúng ta nhất trong bốn mươi tám

triệu năm; nếu một bài hát được vang lên ở đó thì cũng phải mất 3.800.000 năm chúng ta mới có thể nghe được. Chỉ một sợi tơ của con nhện nếu ở trên ngôi sao đó cũng phải nặng đến năm trăm tấn.

(c) Nhà thờ thánh St. Peter là nhà thờ lớn nhất trên thế giới với chiều dài 232 yard[1] và chiều rộng 365 feet[2]

(d) Nhà thờ này phải bằng hai toà nhà cao tầng cộng lại, trông như trụ sở Quốc hội ở Washington xếp lên nhau.

Các câu (b) ở phần trên sẽ thu hút được sự chú ý của người nghe hơn vì người nói đã so sánh, minh hoạ bằng những hình ảnh gần gũi, rõ ràng.

Ngài Oliver Lodge khi trình bày về kích thước và đặc tính tự nhiên của nguyên tử cho các khán giả nghe cũng đã sử dụng phương pháp so sánh này. Tôi vẫn còn nhớ ông giải thích cho người nghe hiểu rằng có rất nhiều nguyên tử trong một giọt nước như những giọt nước trong biển Địa Trung Hải vậy, và còn để cho khán giả dễ hình dung ra hơn nữa ông còn so sánh có rất nhiều nguyên tử trọng một giọt nước như những lá cỏ trên trái đất này.

Richard Harding Davis đã kể với các khán giả New York về nhà thờ Hồi giáo của thánh St. Sophia "rộng như thính phòng của nhà hát Đại lộ 5" và Brindisi "trông giống như thành phố Đảo dài khi bạn đến từ phía sau".

Nếu như bạn muốn kể về Kim tự tháp lớn, đầu tiên hãy cho khán giả biết Kim tự tháp cao 451 feet[3], sau đó

---

[1] 1 yard = 0,914m; 232 yard = 212m

[2] 1 feet = 0,3m; 365 feet = 109,5m

[3] khoảng 135m

so sánh độ cao của Kim tự tháp với những toà nhà cao tầng mà bạn vẫn thường nhìn thấy hàng ngày. Hãy ước lượng phần nền móng của Kim tự tháp khoảng bằng bao nhiêu khu nhà. Không cần nói chính xác bao nhiêu gallon hay mấy trăm nghìn thùng nguyên liệu để xây dựng. Thay vì nói Kim tự tháp cao hai mươi feet, hãy nói nó cao khoảng bằng nửa toà nhà. Thay vì dùng các đơn vị mét hay dặm để nói về khoảng cách, hãy chỉ ra những độ dài tương ứng như khoảng bằng bao nhiêu lần đi từ đây đến sân vận động hay đến khu phố nào đó.

Tránh dùng các thuật ngữ khoa học

Nếu như bạn là một chuyên gia, một luật sư, nhà lý học, một kỹ sư hay một nhà kinh tế học, bạn cũng nên sử dụng các từ ngữ thông dụng để diễn đạt ý mình và làm cho người khác hiểu.

Tôi đã từng được nghe nhiều buổi nói chuyện mà có các diễn giả đã thất bại ngay từ đầu chỉ vì họ dùng những từ ngữ chuyên môn khiến khán giả không hiểu họ đang nói gì. Diễn giả không quan tâm tới kiến thức chung của những người đang lắng nghe mình trình bày hôm đó. Cho nên điều gì đã xảy ra? Diễn giả vẫn cứ thao thao bất tuyệt những từ ngữ lạ, từ ngữ chuyên môn mang tính khoa học đặc thù của chuyên ngành trong khi những từ ngữ đó không có ý nghĩa gì đối với khán giả cả.

Vậy những người trình bày nên làm gì để cải thiện tình hình trên? Hãy lắng nghe lời khuyên của một cựu thượng nghĩ sỹ bang Indiana:

Nên biết đến những người nghe có trình độ thấp nhất

để trình bày cho rõ ràng, mạch lạc, dễ hiểu. Hãy đưa ra những sự việc, sự kiện thật rõ ràng kèm theo những lý giả, chú thích cũng phải rõ ràng. Hãy tập trung bài nói của mình đến những em trai và em gái hôm đó. Làm thế nào để các em hiểu, như thế chắc chắn rằng mọi người đều sẽ hiểu. Hãy giải thích thật tường tận để đến khi ra về rồi các em nhỏ vẫn còn nhớ tới những câu thảo luận trong bài trình bày và nếu có thể các em vẫn có thể nói lại cho bạn nghe bạn vừa nói đến điều gì.

Tôi vẫn còn nhớ mình đã từng nghe lời nhận xét của một nhà vật lý học trong khoá học như sau: "Thở màng ngăn là hỗ trợ khác cho hoạt động nhu động của ruột và tốt cho sức khoẻ". Ông dường như chỉ bàn luận về vấn đề chuyên môn này trong một câu và chuyển sang vấn đề khác. Tôi yêu cầu ông dừng lại và yêu cầu mọi người ai đã hiểu thở màng ngăn khác các loại thở khác như thế nào, tại sao như vậy lại tốt cho sức khoẻ và hoạt động nhu động là gì trong bài ông vừa trình bày thì giơ tay. Kết quả là không có một cánh tay nào giơ lên cả, chứng tỏ là chưa ai hiểu. Lúc này ông quay lại giả thích rõ ràng cho mọi người như sau:

Màng ngăn là một cơ mỏng nằm ở ngực chỗ phổi và khoang bụng. Khi không hoạt động và trong quá trình thở màng ngăn uốn cong như hình chậu rửa úp ngược.

Khi thở bằng khoang bụng mỗi lần thở các cơ đều uốn cong cho đến khi phẳng ra và bạn có thể cảm thấy cơ bụng nén lên phần thắt lưng. Sự nén lại này của màng ngăn sẽ mát-xa và kích thích các các tế bào của phần trên khoang bụng: da dày, gan, tuy, lá lách, hệ thống mô.

Khi thở lại, dạ dày và ruột của bạn sẽ vận động đến màng ngăn và sẽ tạo mát-xa tiếp theo cho cơ thể. Quá trình mát-xa này sẽ làm có ích cho quá trình bài tiết.

Nhiều trường hợp ốm đau có nguồn gốc từ ruột. Nếu bạn chịu khó thường xuyên tập luyện thở sâu bằng màng ngăn sẽ làm hết hẳn chứng khó tiêu, táo bón và tự nhiễm độc.

Câu chuyện về sự rõ ràng dễ hiểu của Lincoln

Lincoln có thói quen khi đã nói điều gì là cố gắng sẽ làm cho mọi người hiểu. Ngay trong bài diễn văn phát biểu trước Quốc hội, ông đã dùng cụm từ "đường mật". Ông Defrees, người chuyên làm công việc in ấn, là bạn của Lincoln có lần đã từng góp ý với ông rằng: "Có thể cụm từ "đường mật" có thể chấp nhận được trong bài phát biểu thông thường tại Illinois, nhưng có vẻ như nó không thật trang trọng khi xuất hiện trong bài diễn văn. Lincoln đã trả lời bạn như thế này: "Defrees ạ, nếu ông cho rằng mọi việc sẽ không có gì nếu như mọi người không hiểu cụm từ "đường mật" nghĩa là gì thì tôi sẽ thay đổi; còn nếu không thì tôi vẫn dùng".

Một lần Lincoln đã kể cho Giáo sư Gulliver, chủ tịch trường đại học Knox, nghe về thái độ của ông đối với ngôn ngữ thông thường:

Một trong những kỷ niệm đáng nhớ nhất của tôi khi tôi còn nhỏ đó là những lần mọi người nói mà tôi không hiểu. Tôi thường rất hay bực mình mỗi khi như thế mặc dù tôi không phải là người hay cáu. Tôi vẫn nhớ một lần người hàng xóm nhà tôi có kể cho cha tôi nghe một câu chuyện. Đến tận cả khi đi ngủ rồi tôi vẫn còn loay hoay vì

chưa tìm được nghĩa của một số từ tối nghĩa khiến tôi không hiểu. Tôi không thể ngủ được mặc dù tôi đã rất cố để ngủ. Cuối cùng tôi cũng tìm ra nghĩa của từ đó. Đầu tiên tôi vẫn chưa thật hài lòng với từ giải thích của mình. Nhưng sau đó, khi đã tìm ra đúng từ ngữ thông dụng tôi thở phào nhẹ nhõm. Đó là một kỷ niệm của tôi và cho đến giờ tôi vẫn còn nhớ.

Sự say mê? Đúng vậy, có lẽ cũng phải đến độ đam mê đó. Ông Mentor Granham, hiệu trưởng trường New Salem, nhận xét: "Tôi đã từng biết Lincoln sử dụng hàng giờ liền để tìm ra ít nhất ba cách hay nhất, phù hợp với người nghe nhất để diễn đạt ý mình".

Một nguyên nhân rất phổ biến là người trình bày nhiều khi cũng không thật hiểu rõ vấn đề cần trình bày. Diễn đạt không rõ ràng, ý kiến cũng không rõ ràng. Kết qủa thế nào? Nếu như vậy thì đầu óc bạn cũng như đang trong sương mù giống như chiếc camera quay cảnh trong sương vậy. Mọi người nên học theo cách diễn đạt rõ ràng như Lincoln.

Thu hút người nghe bằng hình ảnh

Các dây thần kinh đưa thông tin từ mắt lên đến não lớn hơn rất nhiều lần so với những dây thần kinh chuyển thông tin từ tai đến não. Khoa học cũng đã chứng minh rằng, con người thường tập trung chú ý đến những thông tin do mắt đưa lại hơn so với tai là hai mươi nhăm lần. Chúng ta cũng vẫn thường nói: "Trăm nghe không bằng một thấy". Chứng tỏ rằng mắt là cơ quan có khả năng chuyển tải thông tin khá hữu hiệu.

Cho nên, nếu bạn muốn trình bày ý kiến hay minh hoạ cho ý tưởng được dễ hiểu hãy thực hiện theo phương pháp của John Patterson, nguyên là chủ tịch công ty Máy đếm tiền quốc gia, khi ông nói chuyện với các nhân viên của mình:

Tôi cho rằng một người không thể chỉ căn cứ vào mỗi bài trình bày của mình để thu hút sự chú ý và khiến người khác hiểu ngay vấn đề. Cho nên, theo tôi, cần sử dụng thêm các phương tiện hỗ trợ như bảng biểu, hình vẽ minh hoạ… Nên dùng các bức tranh khi cần thiết để chỉ hướng sai, hướng đúng. Sử dụng đồ thị bao giờ cũng thuyết phục người nghe hơn dùng quá nhiều từ ngữ, tranh ảnh minh hoạ lại thu hút sự chú ý và có tính thuyết phục người nghe hơn đồ thị. Một bài trình bày lý tưởng phải có các phương tiện hỗ trợ bằng hình ảnh và từ ngữ chỉ là cầu nối liên kết các hình ảnh đó. Tôi đã sớm phát hiện ra những hình ảnh minh hoạ thường có hiệu quả cao hơn đối với người nghe các bài trình bày.

Những hình vẽ trông có vẻ kỳ cục nhưng nhiều khi mang lại những hiệu quả không ngờ tới... Tôi có cả một lô các hình ảnh hoạt động hay là các "đồ thị biết nói". Chỉ cần một vòng tròn có dấu đôla có nghĩa là một túi tiền nhỏ, một bao tải lớn gắn dấu đôla chứng tỏ đó là một bao tiền lớn. Cũng chỉ cần vẽ một hình tròn mặt người là ta có thể diễn đạt không biết bao nhiêu ý tưởng rồi. Trước tiên, vẽ một vòng tròn, sau đó cho vẽ vài nét thành mắt, mũi, mồm và tai. Chỉ hơi thay đổi các đường nét vẽ đó chúng ta có ngay các hình ảnh sống động thể hiện các nét mặt khác nhau. Một người lớn tuổi thì khoé môi sẽ hơi cong xuống; một người tre tuổi nhanh nhẹn, hoạt bát sẽ có khuôn mặt với những nét vẽ có xu hướng cong lên. Ý tưởng biểu đạt

của người trình bày phần nào đó đã thông qua chính những hình ảnh minh hoạ.

Một túi tiền nhỏ và một bao tải tiền xếp cạnh nhau cho cảm giác một người có ít tiền và một người có nhiều tiền. Nhiều khi hình ảnh này còn thể hiện điều thiện và điều ác, việc chính nghĩa và việc bất lương. Nếu bạn trình bày nhanh ý tưởng này khi nói thì người nghe sẽ bị cuốn hút theo bài trình bày. Và rồi, những hình ảnh minh hoạ gây cười sẽ gây làm cho khán giả thích thú.

Tôi đã từng thuê một anh hoạ sỹ vẽ các hình ảnh theo ý tưởng của tôi rồi treo các bức vẽ xung quanh các cửa hàng. Khi tôi nghe nói về máy chiếu hình gấp đôi, tôi đã mua ngay lập tức và chiếu các bức vẽ lên trên màn chiếu. Những hình vẽ này trông sống động hơn nhiều so với trên giấy. Thế là các bức vẽ trở thành hình ảnh có thể cử động được. Tôi cho rằng tôi đã có một trong những máy chiếu sớm nhất và giờ đây tôi có cả một bộ phận lớn làm về phim hình ảnh chuyển động và có hơn 60 000 bản phim hình chiếu khác nhau.

Đúng là không phải chủ đề nào hay dịp nào cũng dùng đến những phòng triển lãm và các bức vẽ, nhưng hãy sử dụng các bức vẽ đó khi cần. Chắc chắn những hình ảnh ấy sẽ thu hút sự chú ý của khán giả, làm cho bài nói rõ ràng, dễ hiểu hơn.

Rockefeller lấy đi các đồng xu

Rockefeller cũng cho biết cách ông thu hút sự chăm chú của người nghe khi trình bày vấn đề tài chính của công ty Chất đốt và sắt thép Colorado:

Tôi phát hiện ra rằng những nhân viên của công ty Chất đốt và sắt thép Colorado tưởng tượng rằng gia đình nhà Rockefeller đều thu lợi lớn từ lợi ích của họ tại Colorado. Tôi đã giải thích tình hình chính xác cho họ nghe. Tôi chỉ cho họ thấy trong suốt mười bốn năm liên kết với công ty Chất đốt và sắt thép Colorado, chưa bao giờ phải trả đến một cent tiền lãi về cổ phần chung.

Tôi đã đưa ra những minh hoạ thực tế về tình hình tài chính của công ty trong một cuộc họp. Tôi đặt mấy đồng xu lên bàn. Đầu tiên tôi lấy đi một phần được giả sử là tiền lương công nhân. Sau đó tôi lấy thêm mấy đồng xu được coi là lương của nhân viên, sau đó đến lương cho ban giám đốc. Không còn một xu nào cho những cổ đông cả. Tôi hỏi mọi người: "Như thế này liệu có công bằng trong sự hợp tác khi tất cả chúng ta đều là đối tác mà chúng ta được ba phần còn phần thứ tư lại không nhận được gì?

Hãy miêu tả thật rõ ràng và cụ thể để người nghe hình dung ra những điều người nói muốn diễn đạt. Ví dụ như nếu nói "con chó bun" thì sẽ không thể rõ ràng như "con chó bun màu nâu đen". Hay thay vì chỉ nói "con ngựa", hãy tả "chú ngựa đen vùng đảo Shet" sẽ dễ mường tượng hình ảnh sự vật trong đầu hơn.

Diễn đạt những ý kiến quan trọng bằng những từ ngữ khác

Napoleon đã nhận xét rằng sự nhắc lại trong trình bày là một nhân tố quan trọng của thuật hùng biện. Ông biết điều này vì không phải bao giờ các vấn đề mới đã ngay lập tức được tiếp thu, được hiểu rõ. Ông hiểu cần phải có thời

gian để hiểu những điều mới lạ, và đầu óc cũng cần có thời gian để tiếp thu những cái mới. Tóm lại, theo ông, người trình bày nên nhắc lại, không phải là lặp lại nguyên văn câu chữ mà dùng những từ ngữ khác để diễn đạt. Như vậy chính khán giả cũng không nhận ra người nói đang nhắc lại những điều vừa nói.

Hãy xem xét một ví dụ sau:

Bạn không thể làm cho người khác hiểu nếu như chính bạn không hiểu rõ vấn đề đó. Bạn càng hiểu rõ bao nhiêu thì bạn sẽ trình bày cho người nghe dễ hiểu vấn đề đó bấy nhiêu.

Trong đoạn văn trên, câu thứ hai là lặp lại ý của câu thứ nhất, nhưng đây là văn nói nên người nghe khó có thể nhớ câu này diễn đạt ý tương tự như câu trên.

Tôi thường rất hiếm khi dạy một tiết học mà không từng dự các buổi nói chuyện về vấn đề đó. Tôi muốn thật hiểu từng nội dung của vấn đề trước để hiểu rõ rồi sẽ biến thành những ý tưởng của mình. Những bạn trẻ mới vào nghề thường không quan tâm đến những bước như thế này. Thật đáng tiếc!

Sử dụng những minh hoạ khái quát và những ví dụ cụ thể

Một trong những cách hiệu quả và dễ dàng nhất để làm sáng tỏ quan điểm, ý tưởng của mình là dùng các minh hoạ khái quát và những ví dụ trong các trường hợp cụ thể.

Hãy xem xét sự khác nhau giữa nói một cách khái quát và minh hoạ cụ thể. Giả sử chúng ta có một câu: "Ngày nay rất nhiều nam giới và phụ nữ có chuyên môn có thu nhập cực kỳ cao".

Câu này theo các bạn là đã rõ nghĩa đối với người nghe chưa? Người nghe đã hiểu ngay được ý diễn giả muốn nói gì ở đây chưa? Rõ ràng là chưa. Người trình bày cũng không thể chắc chắn rằng những gì vừa nói đã ở trong tâm trí người nghe. Nói như vậy, người nghe nếu là bác sĩ có thể hiểu là một gia đình bác sĩ ở một thành phố nhỏ có thu nhập là năm nghìn đôla đã là cao. Nếu người nghe là một kĩ sư mỏ thì anh ta cũng sẽ nghĩ rằng một kĩ sư mỏ khác cũng có thể kiếm được hàng trăm đôla hàng năm. Câu trên theo tôi nghĩ là quá chung chung, quá khái quát vì người nghe không biết thu nhập bao nhiêu theo người nói được gọi là "cực kỳ cao". Câu này cần được trình bày rõ hơn, nhấn mạnh đến cụm từ "cực kỳ cao", chẳng hạn như sau:

Có những luật sư, vận động viên quyền Anh, nhạc sĩ, người viết tiểu thuyết, nhà soạn nhạc, hoạ sĩ, diễn viên và ca sĩ có thu nhập nhiều hơn cả Tổng thống Mỹ.

Chỉ trình bày cụ thể thêm là người nghe có thể dễ hiểu và hiểu được ý của người nói. Tuy nhiên, ở câu này vẫn chưa đề cập cụ thể được đến các cá nhân có thu nhập cao. Nếu diễn giả lấy thêm ví dụ cụ thể thì chắc chắn bài nói sẽ đạt được hiệu quả cao hơn. Ví dụ có thể trình bày thật rõ ràng, cụ thể như sau:

Những luật sư nổi tiếng như Samuel Untermeyer và Max Steuer kiếm được một triệu đôla một năm. Jack Dempsey thu nhập hàng năm cũng đến nửa triệu đôla. Joe Louis, một võ sĩ quyền Anh chuyên nghiệp trẻ tuổi khi mới hơn hai mươi đã kiếm được đến hơn nửa triệu đôla một năm. Nghe nói loại nhạc khôi hài của Irving Berlin

cũng mang đến cho ông nửa triệu đôla một năm. Nhà viết kịch Sidney Kingsley kiếm được mười nghìn đôla một tuần. Trong cuốn tiểu sử tự thuật của mình H. G. Wells công nhận việc cầm bút đã đem lại cho ông ba triệu đôla. Diego Rivera thu về từ các bức tranh hơn nửa triệu đôla hàng năm. Còn Katharine Cornell nhiều lần phủ định là mình không thu về năm nghìn đôla hàng tuần.

Bây giờ chúng ta đã có một đoạn văn ngắn đầy đủ thông tin, rõ ràng, chuyển tải chính xác thông tin người nghe muốn truyền đạt đến khán giả. Các bạn hãy chú ý cần trình bày cụ thể, rõ ràng. Có như vậy bài trình bày sẽ hấp dẫn và người nghe sẽ chú ý lắng nghe.

Đừng chạy theo chú dê núi

Giáo sư William James trong một bài trình bày của ông với các giáo viên đã dừng lại để nhấn mạnh rằng mọi người chỉ nên có một ý chính làm sợi chỉ đỏ xuyên suốt một bài giảng khoảng một tiếng đồng hồ. Gần đây tôi có nghe một diễn giả trình bày trong thời gian giới hạn là ba phút. Thế nhưng, ông lại yêu cầu người nghe tập trung chú ý đến những mười một điểm chính. Mỗi chủ đề ông nói đến trong bài trình bày hết khoảng mười sáu giây. Thật không thể tưởng tượng nổi. Một người khôn ngoan không bao giờ cố làm điều gì hiển nhiên là vô lý. Người này đang cố làm những việc vô ích. Tôi sẽ chỉ ra cho các bạn một trường hợp cụ thể mà người mắc phải thường là những người mới vào nghề. Một người hướng dẫn viên du lịch chỉ cho khách những danh thắng của Paris trong một ngày. Điều này có thể thực hiện được nếu khách du lịch có thể đi

bộ xem các nơi trong Bảo tàng tự nhiên của Mỹ chỉ trong vòng ba mươi phút. Nhưng kết quả là họ xem không kỹ và không thấy hấp dẫn. Rất nhiều bài trình bày không hề rõ ràng vì người trình bày có sẽ chỉ chú trọng đến thời gian bị giới hạn trong khi lại có quá nhiều ý muốn trình bày. Anh ta sẽ nhảy từ ý này sang ý khác một cách mau lẹ như những con dê núi. Lời khuyên ở đây là không nên đuổi theo những con dên núi.

Phần lớn các bài trình bày phải ngắn gọn, cho nên hãy cắt bớt những phần rườm rà đi. Ví dụ nếu như bạn trình bày về Liên đoàn lao động thì không nên trình bày trong ba đến sáu phút về tại sao tổ chức này lại tồn tại, cách thức tuyển nhân viên như thế nào hay làm thế nào để giải quyết các xung đột công nghiệp trong lao động... Không nên, nếu như bạn muốn trong một khoảng thời gian ngắn trình bày hết tất cả mọi ý thì người nghe sẽ không thể có được những khái niệm rõ ràng về điều bạn trình bày.

Hãy chọn lấy một phần trong một nội dung lớn như chủ đề về Liên đoàn lao động, trình bày rõ ràng, đầy đủ về nội dung nhỏ đó. Người nghe sẽ dễ dàng tiếp thu và bài nói sẽ dễ nghe, dễ theo dõi và dễ nhớ.

Tuy nhiên, nếu như chúng ta buộc phải trình bày nhiều ý lớn trong bài, hãy chia ra thành từng phần rồi lần lượt trình bày từng phần, cuối mỗi phần nên có kết luận tóm tắt ngắn gọn. Và sau đây cũng là phần kết luận của chương X. Chương này có giúp làm cho bài trình bày của các bạn rõ ràng, dễ hiểu hơn không?

TỔNG KẾT

1. Một bài trình bày rõ ràng, dễ hiểu luôn luôn là yêu cầu quan trọng nhưng cũng thật khó khăn đối với người trình bày. Chúa Giêsu đã nói rằng Chúa dạy dỗ các con người thông qua những câu chuyện ngụ ngôn "Bởi vì người nghe nhìn, snhưng không nhìn thấy gì cả, nghe cũng không nghe thấy gì cả, và hiểu cũng không hiểu gì".

2. Chúa Giêsu đã dùng những từ, cụm từ quen thuộc để diễn tả những điều mới mẻ, những điều chưa biết. Chúa đã so sánh thiên đường với bột nở làm bánh, với lưới quăng xuống biển, với những thương gia buôn bán ngọc trai. Nếu muốn đưa ra một khái niệm về hình dạng của Alaska, không nên đưa ra những con số khô khan về diện tích bao nhiêu dặm vuông, không nên chỉ ra tên các bang, dân số các bang với những dãy số dài ngoằng.

3. Tránh không dùng những thuật ngữ kỹ thuật đối với những người nghe có trình độ vừa phải. Hãy theo cách của Lincoln dùng những từ ngữ thuần tuý dễ hiểu cho cả các em nam và nữ.

4. Phải nắm vững những vấn đề trình bày, đặc biệt là phần trình bày đầu tiên.

5. Thu hút sự chú ý bằng thị giác của người nghe. Khi

cần thiết hãy sử dụng các tranh ảnh, hình ảnh minh hoạ. Nhớ rằng nên trình bày rõ ràng, không nên chỉ nói từ "con chó" khi bạn muốn nói đến "một con chó sói trông gớm ghiếc với vành lông màu đen xung quanh mắt".

6. Hãy nói lại những ý lớn, nhưng không phải là lặp lại nguyên văn câu nói. Có rất nhiều cách để diễn đạt một ý, cách này làm cho người nghe nắm bắt vấn đề rõ hơn.

7. Dùng các minh hoạ khái quát và các ví dụ cụ thể để trình bày bài nói rõ ràng.

8. Không nên trình bày quá nhiều ý lớn trong một bài trình bày ngắn. Thường thì người nghe sẽ dễ dàng tiếp thu hơn nếu người nói trình bày đầy đủ một hoặc hai ý của một chủ đề lớn.

9. Hãy kết bài bằng cách tóm tắt các ý chính.

CHƯƠNG XI

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NGƯỜI NGHE THÍCH THÚ?

Trang sách bạn đang đọc không khác gì những trang khác. Bạn cũng đã từng đọc hàng nghìn trang như thế này phải không? Những trang sách này dường như cũng chỉ bình thường không có gì là hấp dẫn lắm cả. Thế nhưng nếu bây giờ tôi kể cho bạn nghe một sự kiện lạ, bạn chắc sẽ thích ngay. Chúng ta hãy cùng xem nhé! Trang này như đang chứa đựng một vấn đề cứng nhắc khi bạn nhìn vào bây giờ. Nhưng trên thực tế trang này không phải nói về vấn đề cứng nhắc mà còn có các nội dung đan xen như mạng nhện cơ. Các nhà vật lý học biết những thành phần nào cấu tạo nên nguyên tử, nguyên tử nhỏ như thế nào. Trong chương X chúng ta đã biết có rất nhiều nguyên tử trong một giọt nước như rất nhiều giọt nước trong Địa Trung Hải, có rất nhiều nguyên tử trong một giọt nước như những ngọn cỏ trên khắp thế giới. Còn những nguyên tử cấu tạo nên trang sách này là gì? Cũng vẫn là những hạt bé tẹo gọi là electron và proton. Những hạt electron quay xung quanh proton trung tâm hạt nhân như mặt trăng quay xung quanh trái đất. Chúng chuyển

động quanh quỹ đạo, những hạt electron trong vũ trụ nhỏ bé này cũng đạt đến vận tốc mười nghìn dặm một giây. Cho nên những eletron cấu tạo nên trang sách này cũng đang chuyển động kể từ khi bạn bắt đầu đọc những câu này, khoảng cách cũng tương đương với từ New York đến Tokyo....

Có lẽ chỉ hai phút trước đây bạn cũng vẫn nghĩ là mẩu giấy này không nói lên được điều gì. Nhưng nếu bây giờ bạn đã thích rồi chứng tỏ bạn vừa biết thêm một số điều mới mẻ. Nếu chỉ toàn điều mới mẻ thì người nghe cũng không thích vì nó quá mới mẻ, nếu vấn đề đó lại quá cũ thì cũng không thể thu hút sự chú ý được. Chúng tôi muốn nói đến phải làm mới hoá những điều cũ. Chẳng hạn như những nông dân vùng Illinois không biết đến nhà thờ Bourges hay nàng Mona Lisa vì lĩnh vực này quá mới mẻ với họ, không có gì liên quan tới những gì họ đã biết. Nhưng bạn có thể khiến các nông dân này thích thú khi nêu ra một sự kiện là các nông dân tại Phần Lan phải sống dưới mực nước biển, đào các chiến hào làm hàng rào và xây cầu để làm cổng. Các nông dân Illinois chắc chắn sẽ há miệng ra vì ngạc nhiên khi bạn kể cho họ nghe những nông dân Hà Lan giữ bò trong nhà suốt mùa đông. Thỉnh thoảng những con bò từ trong phòng khách nhìn ra ngoài qua lớp rèm đăng ten. Người nông dân đã quá quen thuộc với hình ảnh con bò, hàng rào, nhưng họ sẽ ngạc nhiên với "rèm đăng ten cho con bò" Và họ sẽ kể chuyện này cho bạn bè của họ nghe.

Dưới đây là một câu chuyện khác. Khi đọc, hãy tìm xem có gì hấp dẫn bạn không? Nếu có, hãy giải thích tại sao.

Axit Sulphuric ảnh hưởng đến con người như thế nào?

Các chất lỏng thường được đo bằng đơn vị pint[1], quart[2], gallon[3] hoặc là thùng[4]. Chúng ta cùng thường nói gallon sữa hay thùng mật đường. Khi một giếng dầu mới được phát hiện ra, ta cũng thường nói sản lượng của giếng dầu đó là bao nhiêu thùng một ngày. Tuy nhiên, chỉ có một loại chất lỏng được sản xuất và tiêu thụ rất nhiều, phải đo bằng đơn vị tấn, đó chính là axit sunfuric.

Chúng ta gặp axit sunfuric rất nhiều trong cuộc sống hàng ngày. Nếu như không có axit sunfuric, xe ô tô của bạn sẽ không chạy được, lúc đó chỉ có quay trở về với thời kỳ xe ngựa kéo mà thôi. Axit sunfuric được sử dụng rất nhiều trong lọc dầu lửa và xăng dầu. Đèn điện hàng ngày vẫn thắp sáng văn phòng bạn, chiếu sáng bàn ăn và soi sáng đường đi ngủ đều không thể thiếu axit sunfuric.

Mỗi sáng thức dậy, bạn vặn vòi nước mạ kền để mở nước vào bồn tắm thì chính vòi mạ kền sáng loáng đó cũng phải cần đến axit sunfuric khi sản xuất. Chậu bằng men sứ cũng cần đến axit sunfuric ở công đoạn cuối của sản xuất. Xà phòng dùng hàng ngày được chế từ dầu mỡ hay dầu hoả cũng cần đến axit sunfuric khi chế xuất...

Có lẽ khăn mặt bông chúng ta rửa mặt hàng ngày đã "làm quen" với axit sunfuric ngay từ trong quá trình sản xuất. Những sợi lông trên bàn chải, lược chải đầu cũng

---

[1] Pint: đơn vị đo lường cua Anh. 1 pint = 0.58l

[2] Quart: đơn vị đo lường cua Anh. 1 quart = 1.14l

[3] Gallon: đơn vị đo lường của Anh. 1 gallon = 4.54l ở Anh và 3.78l ở Mỹ

[4] Thùng (trong nguyên văn là "barrel"

không thể ra đời nếu thiếu axit sunfuric. Dao cạo râu cũng phải ngâm qua chất chua sau khi được luyện xong.

Cũng ít người biết rằng các nhà sản xuất cũng cần đến axit sunfuric khi sản xuất cúc áo. Thợ đóng giầy dùng axit sunfuric làm mềm da cho đôi giầy của bạn và axit sunfuric cũng có thể làm đôi giầy của bạn bóng lộn.

Ngay trong bữa sáng, chén và đĩa nếu không phải màu trắng toàn bột thì chắc chắn cũng dùng đến axit sunfuric để có nước men đẹp như vậy. Axit sunfuric dùng trong quá trình mạ vàng, sản xuất các đồ màu sắc sặc sỡ. Nếu thìa, dao và dĩa mạ bạc thì cũng được phơi qua dung dịch axit sunfuric.

Lúa mì làm bánh mỳ hay bánh cuộn hàng ngày được chăm sóc bằng phân phốt-pho. Mà loại phân này cần đến axit sunfuric trong khi sản xuất. Nếu bạn có xi-rô thì nước xi-rô cũng cần đến axit sunfuric...

Axit sunfuric đều có mặt trong mọi vật chất của chúng ta hàng ngày và ảnh hưởng không nhỏ đến cuộc sống của chúng ta. Hãy tưởng tượng xem cuộc sống sẽ như thế nào nếu không có axit sunfuric?

Ba thứ được quan tâm nhất trên thế giới

Theo các bạn ba thứ được quan tâm nhất trên thế giới này là gì? Tình dục, giàu sang và tôn giáo? Tình dục sẽ duy trì nòi giống và tạo ra cuộc sống mới, giàu sang sẽ nuôi dưỡng cuộc sống đó và tôn giáo sẽ nuôi dưỡng chúng ta khi chúng ta sang thế giới bên kia. Nhưng ba thứ quan trọng nhất theo tôi là: tình dục của chúng ta, sự giàu sang

của chúng ta và tôn giáo của chúng ta. Và cả ba thứ ấy hợp thành lòng tự trọng của chúng ta.

Chúng ta không thích nghe một bài nói chuyện về "Làm thế nào để làm giàu?" bằng bài nói chuyện với nhan đề "Làm thế nào để làm giàu cho chúng ta?" Có lẽ người nghe cũng không quan tâm lắm đến đạo Hindu nếu không vì tò mò, mà chỉ quan tâm đến tôn giáo nào mang đến hạnh phúc mãi mãi cho chúng ta khi chúng ta sang thế giới bên kia.

Khi vua Northcliffe, từng được biết đến là chủ một tờ báo giàu có nhất ở Anh, được hỏi điều gì được con người quan tâm nhất, ông đã trả lời đó là "chính bản thân chúng ta". Các bạn có muốn biết mình thuộc nhóm người nào không? Bây giờ chúng ta đang nói về một chủ đề hấp dẫn rồi. Hãy lấy một cái gương và nhìn mình trong đó. Các bạn có thấy hình của mình trong đó không? Hãy xem bạn tưởng tượng về mình như thế nào. Tôi xin trích một đoạn trong cuốn "Hình thành ý nghĩ" của giáo sư James Harvey Robinson nói về vấn đề này:

Tất cả chúng ta trong suốt thời gian thức đều suy nghĩ, và thậm chí ngay cả khi buồn ngủ chúng ta cũng vẫn nghĩ. Khi bị ai hay vật gì đó cắt đứt dòng suy nghĩ của mình, chúng ta dường như cảm thấy vẫn còn mơ mơ màng màng. Đây cũng là hình thức suy nghĩ bình thường, không có gì là lạ cả. Chúng ta để cho những ý nghĩ xuất hiện trong đầu, những ý nghĩ này chịu sự chỉ đạo của mơ ước, ước vọng của chúng ta, thể hiện điều ta yêu ghét, chờ mong... Không có gì thú vị hơn bản thân chúng ta bằng chính bản thân chúng ta. Những ý nghĩ dù ít hay nhiều đều chịu ảnh hưởng

của tình thương mến. Nếu quan sát chính chúng ta hay người khác trong những lúc như vậy thì sẽ thấy rất thú vị.

Những điều mơ mộng hay tưởng tượng ra là một phần là những gì diễn ra trong cuộc sống thực tế, một phần là những gì ta ước ao nhưng đã được chỉnh sửa, cắt xén hoặc thêm bớt theo ý của chúng ta. Đó chính là những ưu tư, mối quan tâm của mỗi chúng ta.

Nên ghi nhớ rằng những người đang ngồi nghe bạn trình bày hôm nay đều sử dụng khoảng thời gian của mình để nghe bạn nói và tạm quên đi những việc phải làm ngay, phải tạm quên công việc, việc nhà... Và cũng nên nhớ rằng những người bình thường trong cuộc sống đều quan tâm đến việc có cái gì để ăn không hơn là việc nước Ý trả nợ nước Mỹ chưa hay họ sẽ quan tâm đến bàn cạo râu hơn là cách mạng ở Nam Mỹ. Một cái răng sâu sẽ gây đau đớn cho người phụ nữ hơn là trận động đất ở châu Á huỷ hoại nửa triệu sinh mạng con người. Chính những lợi ích của bản thân sẽ được mọi người quan tâm hơn.

Làm thế nào để trở thành người có tài nói chuyện?

Rất nhiều người bị chê là không có tài nói chuyện. Nguyên nhân chính là do họ đã không hướng đề tài nói chuyện của mình sang mối quan tâm của người nghe. Họ làm cho người nghe thấy buồn chán. Hãy để cho người nghe nói về công việc, mối quan tâm, thành công hay chỉ là thắng lợi trong một trận gôn của anh ấy... Thực hiện như vậy và lắng nghe một cách chăm chú, chắc chắn bạn sẽ trở thành một người có tài nói chuyện mặc dù thực tế thì bạn nói rất ít trong buổi nói chuyện đó.

Ông Harold Dwight của trường Philadelphia đã có một bài phát biểu cực kỳ thành công trong bữa tiệc cuối khoá học về Kỹ năng phát biểu trước công chúng. Ông đã làm như thế nào và nói những gì? Ông nói về từng người theo thứ tự ngồi một vòng ở bàn. Ông yêu cầu từng người kể xem họ đã phát biểu gì trước khoá học, về những tiến bộ đạt được và gợi lại những chủ đề họ đã từng thảo luận. Ông bắt chước và cường điệu hoá các đặc tính riêng của từng người, làm cho mọi người phá ra cười... Ông nói không nhiều hôm đó nhưng ông đã đạt thành công rất lý tưởng. Điều cơ bản là ông đã hiểu và nắm chắc tâm lý, mối quan tâm của từng người.

Bài báo hay thu hút hàng triệu độc giả

Vài năm trước đây tờ Tạp chí Người Mỹ đã tăng nhanh số lượng phát hành. Nguyên nhân là ông John M. Siddall đã có sáng kiến hay. Lần đầu tiên tôi gặp ông John khi ông phụ trách mục Những người thú vị của tờ tạp chí xuất bản định kỳ này, tôi đã viết nhiều bài báo cho ông. Một hôm ông giãi bày tâm sự với tôi:

Con người có vẻ hơi ích kỷ. Họ dường như chỉ quan tâm tới chính bản thân mình. Họ không quan tâm lắm đến việc Chính phủ xây dựng đường tàu như thế nào, nhưng họ quan tâm đến việc làm thế nào để kiếm nhiều tiền, để có sức khoẻ cho bản thân. Nếu tôi là biên tập viên của tờ tạp chí này, tôi sẽ cung cấp cho họ thông tin về làm sao để chăm sóc răng miệng, làm sao để tắm đúng đúng phương pháp, để mát mẻ trong mùa hè, làm thế nào để thăng tiến, để có thể giàu có và mua nhà cửa, làm thế nào để tránh

những lỗi sai thông thường. Mọi người rất thích nghe chuyện những người giàu kiếm được hàng triệu đôla nhờ buôn bán... Tôi sẽ nêu ra một số gương mặt những người giàu có nổi tiếng trong lĩnh vực ngân hàng, chủ tịch các tập đoàn lớn về con đường dẫn đến giàu có và quyền lực".

Chẳng bao lâu sau đó, Siddall trở thành nhà biên tập. Tờ tạp chí từ đó bán chạy hơn và số lượng phát hành tăng đến không ngờ tới. Siddall đã làm những điều như anh tâm sự. Cũng từ đó, tờ tạp chí ngày càng được bạn đọc quan tâm chú ý đến, và xuất bản với số lượng hai trăm nghìn bản, rồi ba trăm nghìn, bốn trăm nghìn, nửa triệu bản... Những thông tin tờ tạp chí cung cấp rất thiết thực với cuộc sống hàng ngày, với những mối quan tâm rất đời thường của con người, cho nên tờ tạp chí đã thu hút số lượng lớn người đọc trong cả một thời gian dài sau đó.

Những cách trình bày luôn thu hút sự chú ý của người nghe

Bạn chắc cũng có lúc cảm thấy chán khi nói chuyện với mọi người nhưng họ không tập trung chú ý lắng nghe bạn nói. Hàng ngày có đến hàng trăm nghìn cuộc trò chuyện trao đổi với nhau ở mọi nơi, mọi lúc. Thường đó là những trao đổi cá nhân. Tôi đã từng dạy ở nhiều trường của Mỹ và Canada, và tôi cũng rút ra kinh nghiệm là tôi nên kể các câu chuyện vui về mọi người xung quanh. Trước đây, khi tôi giảng những phần mang khái niệm chung chung và đầy lý thuyết, các học sinh của tôi, Johnny luôn hiếu động, ngọ ngoạy chân tay, Tommy thì nhìn sang bạn khác còn Billy ném vật gì đó qua lối đi giữa hai dãy ghế.

Một lần tôi hỏi một nhóm những kinh doanh người Mỹ ở Paris làm thế nào để thành công. Họ trả lời tôi rằng nói theo kiểu thuyết giảng, lên lớp sẽ luôn làm người nghe phát ngán. Tôi cũng được nghe một thương gia Mỹ rất nổi tiếng phát biểu trên đài phát thanh, nhưng ông đã không khiến người nghe chú ý vì ông nói những điều mang tính chất thuyết giáo quá.

Từ đó, tôi trở về lớp học, tập hợp các em học sinh lại và nói: "Chúng ta không học theo kiểu chỉ có thuyết giảng nữa. Tôi biết rằng không ai thích học theo như vậy. Hãy nhớ rằng chúng ta học mà chơi, chơi mà học nên nếu các em không được thoải mái thì học cũng không thể tập trung được. Trên thế giới này, một trong những điều thú vị mọi người muốn nghe nhất chính là những chuyện tầm phào. Hãy kể cho tôi và các bạn khác nghe về hai người một người thành công còn người kia thì không thành công mà các em biết. Sau đó hãy giải thích tại sao lại như vậy. Tôi và các bạn sẽ rất vui khi nhe những câu chuyện đó. Chắc chắn các em sẽ học được nhiều hơn những gì các em chỉ học qua những bài giảng đầy chữ và lý thuyết khô khan".

Các học sinh lần lượt trình bày câu chuyện mà các em thích. Một em học sinh đã rất lo sợ vì em thường khó có thể thuyết trình trước đám đông quá ba phút. Nhưng hôm ấy, em đã làm cho tất cả mọi người ngạc nhiên. Em kể chuyện rất hay về hai người em biết. Chính em cũng ngạc nhiên vì thành công của mình hôm đó. Em đã kể câu chuyện liền mạch trong nửa giờ đồng hồ. Câu chuyện em kể hấp dẫn đến nỗi mọi người đều cảm thấy câu chuyện quá ngắn. Lần này cũng là thành công đầu tiên của em.

Hầu như mọi người đều tiến bộ lên theo cách trình bày này. Một bài nói chuyện với một số ý chính được minh hoạ bằng những câu chuyện đời thật sẽ cuốn hút người nghe, khiến người nghe không thể chán.

Nếu có thể, câu chuyện nên kể về các trận chiến, các cuộc chiến đấu giành thắng lợi vì hầu hết mọi người đều thích nghe những chuyện này. Mọi người cũng thích nghe những câu chuyện tình tay ba tay tư. Những bộ phim, tiểu thuyết thường tập trung vào các nhân vật anh hùng chiến đấu giành chiến thắng thường thu hút nhiều người xem, người đọc hơn.

Hãy cụ thể

Tác giả có biết một khoá học về thuyết trình trước công chúng. Trong lớp học có một vị tiến sĩ tâm lý, lính hải quân có bằng cấp cao và cả chủ của hãng kinh doanh xe tải nhỏ. Một điều đáng ngạc nhiên là những bài trình bày của người chủ hãng kinh doanh xe tải trong khoá học lại thu hút nhiều người nghe hơn cả các bài trình bày của vị tiến sĩ cũng như những người khác có bằng cấp. Tại sao lại như vậy? Tại sao họ thường trình bày bằng những từ hoa mỹ, đưa ra cả hành vi văn hoá, nói rất logic và rõ ràng nhưng lại không được mọi người chú ý lắng nghe. Tại vì họ thiếu một nhân tố rất quan trọng. Đó là phải trình bày cụ thể. Họ trình bày quá mờ nhạt, chung chung và không rõ ràng. Trong khi đó, người chủ hãng kinh doanh xe tải đi thẳng đến trọng tâm của bài trình bày là vấn đề kinh doanh. Anh đã nói rất rõ ràng, cụ thể, cộng với giọng nói rất dứt khoát đã thu hút sự chú ý lắng nghe của mọi người.

Câu chuyện tôi vừa kể không phải bởi vì nó nói đến những người có học thức và những người chỉ làm nghề kinh doanh xe tải, mà muốn đưa ra để chứng minh rằng khả năng thu hút sự quan tâm chú ý của mọi người không phải chỉ có những người mới có mà ngay cả những người chỉ làm nghề kinh doanh cũng có. Điều quan trọng là phải trình bày thật cụ thể, rõ ràng khiến người nghe dễ hiểu.

Nhân tố này rất quan trọng, cho nên tôi muốn nhắc đi nhắc lại nhiều lần để các bạn thật ghi nhớ trong đầu và không bao giờ quên.

Hãy xem ví dụ sau: cách nói nào trong hai cách sau sẽ được mọi người chú ý nhiều hơn: "Martin Luther khi còn nhỏ là một cậu bé nghịch ngợm và cứng đầu cứng cổ" và "Martin Luther có lần đã kể rằng ông ngày bé thường bị thày cô giáo đánh mười lăm lần một buổi sáng"? Cụm từ "nghịch ngợm và cứng đầu cứng cổ" chắn chắn sẽ ít được chú ý đến hơn là "bị đánh mười lăm lần một buổi sáng".

Trước đây, phương pháp viết tiểu sử tự thuật thường nêu ra các những thông tin chung chung. Bây giờ lại đi vào các sự kiện cụ thể. Một người dùng phương pháp cũ sẽ nói "John Doe sinh ra trong một gia đình nghèo nhưng trong sạch, thật thà". Còn những người theo phương pháp mới sẽ nói như sau: "Bố John không đủ tiền mua giày cho con. Khi đông đến tuyết rơi, John thường lấy bao tải cói quấn quanh chân để giữ chân khô và ấm. Mặc dù rất nghèo nhưng John không bao giờ vắt trộm sữa bò hay đánh cắp những con ngựa". Những chi tiết này chẳng phải đã chứng tỏ gia dình John là gia đình "nghèo nhưng trong sạch" sao? Và cũng chính câu chuyện này cũng cuốn hút người

nghe hơn cách chỉ trình bày mỗi một câu "nghèo nhưng trong sạch".

Lối nói này không chỉ thích hợp với văn tự sự, tự thuật mà còn cũng thích hợp cả với cách nói hiện đại bây giờ. Hãy theo dõi một đoạn văn sau của Edwin S. Slosson trích trong nói về mức độ nghèo đói của Niagara:

Chúng ta được nghe có hàng triệu người sống trong cảnh nghèo đói ở đất nước này. Hãy hình dung ra chỉ vì nghèo đói mà Niagara đã mất 250.000 cái bánh mỳ hàng giờ. Chúng ta cũng có thể tưởng tượng ra ở đây 600.000 quả trứng gà tươi rơi qua vách núi dựng đứng hàng giờ tạo thành món ốp-lếp khổng lồ trong xoáy nước. Nếu như những khung cửi làm ra tấm vải hoa không ngừng nghỉ trải xuống con suối rộng bốn nghìn feet như sông Niagara thì ta sẽ thấy mức độ tàn phá của đói nghèo thật khinh khủng.

Dùng những từ ngữ gợi hình

Khi trình bày bài nói còn một phương pháp rất hữu hiệu và cũng đặc biệt quan trọng mà người trình bày thường quên không sử dụng, đó là cách dùng những từ ngữ gợi hình. Người nói sẽ dùng những từ ngữ như vẽ ra trước mắt người nghe khung cảnh của nội dung trình bày. Hãy xem lại đoạn trích trong tờ Tin khoa học hàng ngày nói về Niagara. Ta có cảm giác như những hình ảnh đang hiển hiện ngay trước mắt: nào là 250.000 ổ bánh mỳ, 600.000 quả trứng rơi vỡ tạo thành món ốp-lếp khổng lồ, tấm vải trải dài con sông..." Người nghe sẽ rất khó có thể quên được những bài trình bày như vậy vì trước mắt họ đã hình dung ra một khung cảnh của câu chuyện người nói trình bày.

Trong Kinh Thánh và trong các vở kịch của Shekespeare có rất nhiều cụm từ tượng hình. Chẳng hạn như nếu một nhà viết kịch khác sẽ nói "làm cho một vật đẹp hơn, tốt hơn" thì Shekespeare diễn đạt cùng một ý như vậy như sau: "mạ lại vàng nguyên chất, tô điểm cho hoa ly, xức nước hoa lên hoa viơlet"

Chính những câu tục ngữ truyền từ đời này sang đời khác cũng đều có những từ tượng hình: "Mưa như trút nước", "Khôn như cáo", "Gầy đét như con cá mắm", "Cứng như đá"...

Lincoln khi còn là tổng thống Mỹ thường phải nghe, đọc nhiều báo cáo dài dòng, phức tạp. Ông đã phê bình những bản báo cáo đó bằng những cụm từ rất gợi hình khiến người nghe không thể quên: "Khi tôi bảo một người đi mua ngựa thì tôi chỉ cần biết con ngựa ấy có tốt không chứ tôi không muốn biết con ngựa ấy có bao nhiêu sợi lông ở đuôi".

Tạo sự cuốn hút người nghe

Việc dùng các câu đối lập nhau về ý nghĩa cũng như cách diễn đạt luôn thu hút người nghe. Bên cạnh đó, còn có cách khác để người nghe luôn lắng nghe bạn nói. Hãy theo dõi ví dụ nêu ra dưới đây:

Gần đây, một người học cùng khoá học với tôi tại Baltimore đã cảnh báo với các khán giả rằng nếu tiếp tục đánh bắt cá ở cinh Chesapeake bằng phương pháp hiện nay thì chẳng mấy chốc các giống cá đá ở đây sẽ tuyệt chủng. Vài năm sau, quả đúng như những gì ông đã từng nói, giống cá đá gần như tuyệt chủng. Hồi đó, tôi còn chưa

biết đến loại cá này, nhưng hầu như chúng tôi ai ai cũng đồng ý với quan điểm không đánh bắt cá bằng phương pháp hiện nay. Một lần tôi đã có dịp gặp và hỏi ông Richard Washburn Child, sau đó là đại sứ của Italy tại Mỹ về nguyên nhân thành công của bài ông trình bày năm đó. Ông trả lời tôi: "Tôi rất quan tâm tới cuộc sống mà tôi không thể giữ được. Tôi phải nói cho mọi người biết điều đó". Chính lòng nhiệt tình đó đã truyền vào trong bài nói của ông năm nào.

Hãy nhớ rằng, nếu bạn muốn người nghe chú ý nghe và nhớ bài trình bày của bạn, thì trước tiên chính bạn cũng phải chuẩn bị kỹ và thích bài nói đó của mình.

TỔNG KẾT

1. Con người nói chung rất thích thú và quan tâm đến những chi tiết cực kỳ đơn giản, bình thường trong cuộc sống.

2. Mối quan tâm chính của con người là bản thân mình.

3. Một người có khả năng diễn thuyết chính là người tạo cho mọi người nói về bản thân họ, về những mối quan tâm, sở thích của họ và lắng nghe một cách chăm chú cho dù diễn giả này chỉ nói rất ít mà dành để người nghe tự kể về những điều họ biết.

4. Những câu chuyện tầm phào về mọi người luôn thu hút sự chú ý của nhiều người. Người trình bày chỉ cần gợi ra một số ý chính trong bài trình bày của mình rồi dùng những ví dụ cụ thể để minh hoạ.

5. Hãy trình bày cụ thể và rõ ràng, dễ hiểu. Không nên giống như những diễn giải đã từng dùng cụm từ "nghèo nhưng thật thà" để trình bày mà không có ví dụ minh hoạ cụ thể. Cũng không nên chỉ nói câu "Martin Luther là cậu bé hiếu động và nghịch ngợm" mà không nêu cụ thể cậu nghịch như thế nào, cậu hiếu động ra sao... Hãy cố làm

cho bài nói của mình càng đơn giản, rõ ràng, dễ hiểu bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu.

6. Khi miêu tả hãy dùng những từ, cụm từ gợi hình ảnh, âm thanh. Câu chuyện hay vấn đề bạn cần trình bày chắc chắn sẽ như một bức tranh đang hiện ra trước mắt người nghe.

7. Hãy nhiệt tình truyền sự quan tâm đến bài nói của mình cho người nghe và chắc chắn người nghe cũng sẽ thích thú lắng nghe bài nói của bạn.

CHƯƠNG XII

NÂNG CAO KHẢ NĂNG CHỌN TỪ CỦA BẠN

Một người Anh, không nghề nghiệp, không tiền bạc, đang đi trên những con phố của thành phố Philadelphia tìm kiếm việc làm. Anh ta bước vào văn phòng của ông Paul Gibbons, một thương gia nổi tiếng của thành phố đó và xin được phỏng vấn. Ông Gibbons nhìn người lạ đó với thái độ thiếu tin tưởng. Diện mạo của anh ta rõ ràng là chống lại anh ta. Quần áo của anh ta chỉ đã sờn, cũ kỹ, và toàn bộ con người anh ta toát lên sự thiếu thốn không thể nhầm lẫn được. Nửa vì tò mò, nửa vì thương hại, ông Gibbons đồng ý phỏng vấn anh ta. Đầu tiên, ông chỉ định nghe một lúc thôi, nhưng một lúc của ông đã trở thành hàng chục phút rồi lên tới hàng giờ; và cuộc nói chuyện vẫn tiếp tục. Cuộc phỏng vấn kết thúc bằng việc ông Gibbons gọi điện cho ông Roland Taylor, giám đốc của công ty Dillon Read ở Philadelphia; và ông Taylor, một trong những chuyên gia tài chính hàng đầu của thành phố đó, mời người lạ đó đến ăn tối và nhận anh ta vào làm việc ở một vị trí quan trọng. Người đàn ông đó là một người như thế nào, khi mà diện mạo bên ngoài của

anh ta trông rất bình thường, mà có thể tạo ấn tượng mạnh mẽ như vậy trong một thời gian ngắn?

Bí mật đó có thể được phơi bày trong đúng cụm từ sau: khả năng ngôn ngữ của anh ta. Trên thực tế, anh ta là một người của trường đại học Oxford, đến đất nước này để kinh doanh nhưng đã gặp thất bại thảm hại, làm cho anh ta không biết đi đâu, không tiền bạc và không bạn bè. Nhưng anh ta nói tiếng mẹ đẻ hay tuyệt đến nỗi mà người nghe anh ta ngay lập tức quên đi đôi giầy phai màu, áo sờn chỉ và mặt không cạo râu của anh ta. Khả năng ăn nói là tấm vé thông hành giúp anh ta bước vào giới doanh nhân đầy danh vọng.

Câu chuyện về người đàn ông này có vẻ như là không tưởng, nhưng nó minh họa cho một sự thật là chúng ta bị đánh giá hằng ngày qua cách ăn nói. Những từ chúng ta nói cho biết sự tinh tế của chúng ta: các từ ngữ đó nói với những người nghe hiểu biết về nghề nghiệp, địa vị xã hội của chúng ta; chúng là dấu hiệu nhận biết về văn hóa và trình độ học vấn.

Chúng ta chỉ có bốn mối liên lạc với thế giới, bạn và tôi. Chúng ta được đánh giá và phân loại bởi bốn thứ: bởi những gì chúng ta làm, bởi chúng ta trông như thế nào, bởi chúng ta nói những gì và bởi chúng ta nói như thế nào. Nhưng rất nhiều người đã mắc một sai lầm trong suốt cuộc đời, sau khi rời khỏi ghế nhà trường, không hề cố nỗ lực chủ động làm giàu ngôn từ của mình, làm chủ ngữ nghĩa của chúng, nói với sự chính xác và rõ ràng. Nhiều người thường lặp đi lặp lại những từ và cụm từ sáo mòn. Chẳng mấy ai để ý cách nói của họ thiếu sự rõ ràng và cá tính. Và

cũng chẳng mấy ai để ý rằng mình đã vi phạm chuẩn ngôn ngữ truyền thống, và rằng đã vượt quá giới hạn chuẩn ngữ pháp tiếng Anh.

Nhiều năm trước đây, vào một buổi trưa, tôi đứng ngủ gà ngủ gật ở đấu trường Coliseum ở Rome. Một người lạ tiến tới phía tôi, một người Anh thuộc địa. Anh ta tự giới thiệumình, và bắt đầu nói về kinh nghiệm của anh ta ở thành phố Bất tử. Anh ta chưa nói được ba phút, anh ta đã nói "Tôi xong." Sáng hôm đó, khi tỉnh dậy, anh ta đã đánh đôi giầy của mình sáng bóng và khoác lên mình bộ sa tanh tinh tươm để làm nổi bật mình và để có được sự tôn trọng từ những người khác mà anh gặp; nhưng anh ta lại không hề cố gắng làm giàu vốn ngôn từ của mình và nói những câu cụt lủn. Đáng ra anh ta phải lấy làm xấu hổ, chẳng hạn, khi không bỏ mũ ra khi nói chuyện với một người phụ nữ hay dùng sai ngữ pháp, làm cho những người có học cảm thấy khó nghe; nhưng anh ta đã không xấu hổ - anh ta thậm chí còn không nhận ra điều đó. Bằng chính những lời lẽ của anh ta, người nghe đã đánh giá và xếp loại anh ta. Khả năng sử dụng tiếng mẹ đẻ tồi của anh ta õa chứng tỏ không thể nhầm lẫn được rằng anh ta là một người không có văn hóa.

Giáo sư Charles W. Eliot, sau khi là là hiệu trưởng trường đại học Harvard trong khoảng một phần ba thế kỷ, đã tuyên bố rằng: "Tôi nhận ra chỉ một điều duy nhất như là một phần không thể thiếu trong trình độ học vấn của quý ông hay quý bà là khả năng sử dụng chuẩn xác và tinh tế ngôn ngữ mẹ đẻ." Đây là một lời tuyên bố lớn lao. Hãy suy nghĩ về nó.

Nhưng bạn có thể hỏi làm cách nào chúng ta trở nên quen thuộc với từ ngữ, để nói chúng với sự chuẩn xác và tinh tế? May mắn thay, không hề có sự kỳ bí nào về cách để đạt được điều này, không trò lừa. Phương pháp đó là một bí mật mở. Tổng thống Lincoln đã sử dụng nó một cách điêu luyện. Không một người Mỹ nào từng làm được như vậy, thêu dệt nên những từ ngữ hết sức duyên dáng hoặc và những bài văn xuôi hay như vậy: "với sự độc ác không dành cho ai và với tình thương dành cho tất cả." Tổng thống Lincoln, với ông bố là một người thợ mộc mù chữ, vụng về và mẹ là một người không có gì nổi bật, liệu ông có được Thượng đế ban tặng năng khiếu sử dụng từ ngữ? Không hề có bằng chứng nào chứng tỏ sự suy đoán này. Khi được bầu vào Quốc hội ông đã tả lại trình độ học vấn trong một biên bản chính thức ở Washington, với một tính từ "thiếu sót". Ông chỉ đến trường chưa tới mười hai năm trong toàn bộ cuộc đời mình. Vậy ai là người dạy ông? Zachariah Birney và Caleb Hazel trong những khu rừng ở Kentucky, Azel Dorsey và Andrew Crawford thung lũng Pigeon ở Indiana – tất cả họ, những nhà truyền giáo, đi khắp nới từ nơi định cư của những người khai hoang này đến nới đinh cư khác để tìm ra những học giả mà sẵn sàng dạy họ số học, đọc, viết để đổi lấy thịt, lúa mỳ và ngũ cốc. Tổng thống Lincoln có được rất ít sự trợ giúp và động lực từ cuộc sống hàng ngày của ông.

Những người nông dân và nhà buôn, những luật sư và người kiện, những người mà ông quen biết tại Eighth Judicial District ở Illinois, không có khả năng ăn nói tốt, nhưng Lincoln thì không như vậy – và đây là yếu tố đáng

nhớ - tổng thống Lincoln không lãng phí tất cả thời gian của mình với những người không hơn hoặc kém mình. Ông kết bạn với cả những người học thức rộng, có khả năng diễn đạt tốt, ca sỹ, nhà thơ đương thời. Ông có thể nhắc thuộc lòng tất cả những trang của Burns và Byron và Browning. Ông viết bài giảng về Burns. Ông có một bản sao những bài thơ của Byron ở văn phòng mình và một bản khác tại nhà. Ông sử dụng nhiều lần bản sao ở văn phòng đến nỗi mà nó đã thành nếp, mỗi khi mở ra là đến ngay tác phẩm Don Juan. Thậm chí khi ở trong Nhà Trắng và những gánh nặng to lớn của cuộc Nội chiến làm suy kiệt sức lực và hằn những nết nhăn trên mặt ông, ông thường có sắp xếp thời gian để đọc những bài thơ của Hood trước khi đi ngủ. Đôi khi ông tỉnh dậy lúc nửa đêm, và mở quyển sách, ông gặp những bài thơ rất hay và đầy cảm xúc. Thức dậy, chỉ khoác mỗi chiếc áo ngủ và đôi dép đi trong nhà, ông băng qua gian chính cho tới khi tìm được người giúp việc mình và đọc cho anh ta nghe hết bài thơ này đến bài thơ khác. Trong Nhà Trắng, ông vẫn có thời gian đọc lại, ghi nhớ những đoạn dài vở kịch của Shakespeare, bình luận cách hiểu của những diễn viên về một đoạn nào đó và đưa ra cách hiểu riêng của mình. Ông viết cho Hackett, một diễn viên, "Tôi đã đọc một số tác phẩm của Shakespeare, có lẽ nhiều hơn bất cứ một người đọc không chuyên nào. Lear, Richard III, Henry VIII, Hamlet, và nhất là Macbeth. Tôi nghĩ không gì có thể sánh được với Macbeth. Tác phẩm đó thật là tuyệt vời."

Tổng thống Lincoln rất yêu thích thơ ca. Ông không chỉ nhớ và đọc thơ khi ở một mình và cả trước công chúng

mà còn sáng tác thơ. Ông đã đọc một bài thơ dài do ông sáng tác tại bữa tiệc cưới của người chị. Sau này, ở độ tuổi trung niên, ông viết đầy những bài thơ mà ông sáng tác vào một quyển vở, nhưng ông lại cảm thấy xấu hổ về những tác phẩm này đến nỗi ông không bao giờ cho phép bất cứ ai đọc chúng kể cả những người bạn thân thiết nhất của ông.

Robinson viết trong cuốn Lincoln, con người của kiến thức "Người đàn ông tự học này khoác lên bộ óc mình một tấm áo choàng kiến thức rộng lớn. Dù gọi đó là tài năng hay là thiên tài, phương pháp để đạt được điều này đã được giáo sư Emerton miêu tả khi nói về giáo dục của Erasmus: "Ông không còn học ở trường nữa, nhưng vẫn tự đào tạo mình bằng một phương pháp sư phạm mà cho dù ở đâu cũng mang lại kết quả, đó là bằng phương pháp của lòng nhiệt tình không bao giờ nguội liên tục nghiên cứu và thực hành."

Người khai phá vụng về này, người đã từng bóc từng vỏ hạt ngũ cốc và mổ thịt lợn để kiếm được ba mươi mốt cent một ngày tại trang trại Pigegon Creek của vùng Indiana, đã, tại Gettysburg, có một trong những bài phát biểu hay trong lịch sử loài người. Một trăm bảy mươi nghìn người lính đang chiến đấu ở đó. Bảy nghìn người lính đã hy sinh. Và Charles Sumner đã nói, ngay sau khi Lincoln qua đời, rằng bài phát biểu của ông sẽ tồn tại cho dù những ký ức về cuộc chiến đã phai nhạt, và rằng cuộc chiến sẽ được nhớ tới chủ yếu bởi vì bài diễn văn. Ai sẽ nghi ngờ tính đúng đắn của lời dự đoán này?

Edward Everrett đã phát biểu trong hai tiếng đồng hồ

tại Gettysburg; tất cả những gì ông ta nói đã bị lãng quên từ lâu. Tổng thống Lincoln chỉ nói chưa đầy hai phút: một nhà nhiếp ảnh định chụp chân dung ông khi ông ông đang phát biểu, nhưng Lincoln đã kết thúc bài nói trước khi chiếc máy ảnh nguyên thủy đó được lắp dặt và lấy hình.

Bài diễn văn của Lincoln đã được khắc vào một bản đồng không bao giờ bị phân hủy và đặt tại một thư viện của Oxford như là một ví dụ về tính giàu và đẹp của ngôn ngữ tiếng Anh. Bài diễn văn này phải được tất cả những sinh viên theo học môn diễn thuyết ghi nhớ[1].

Tám mươi bảy năm trước, cha ông chúng ta đã tạo dựng nên một quốc gia mới từ lục địa này, với tư tưởng tự do, và trung thành với lời tuyên bố rằng tất cả mọi người sinh ra đều bình đẳng. Bây giờ chúng ta đang tham gia vào một cuộc nội chiến to lớn, chứng minh liệu quốc gia này, hoặc bất kỳ một quốc gia nào khác hoàn toàn tin tưởng và trung thành vào lý tưởng, có thể tồn tại. Chúng ta đang chiến đấu trên một mặt trận ác liệt. Chúng ta đã dành một phần của chiến trường này làm nơi an nghỉ cuối cùng cho những chiến sỹ mà đã hy sinh cuộc sống của họ cho đất nước này. Giờ là thời điểm rất thích hợp tất cả chúng ta làm điều này. Nhưng trong một ý nghĩa rộng lớn hơn chúng ta không thể dành, chúng ta không thể dâng hiến, chúng ta không thể thần thánh hóa mảnh đất này. Những người lính dũng cảm, dù còn sống hay đã chết, những

---

[1] Tác giả xin tạm dịch bài diễn văn của tổng thống Lincoln sang tiếng Việt. Điều này có thể không hoàn toàn nêu lên được chuẩn xác cách sử dụng ngôn từ tuyệt vời của Lincoln bởi vì hai ngôn ngữ có sự bất đồng.

người đã chiến dấu ở đây, đã dâng hiến mảnh đất, lớn hơn rất nhiều sức mạnh nhỏ bé của chúng ta. Thế giới sẽ ít chú ý, hoặc nhanh chóng quên điều chúng ta đang nói ở đây, nhưng sẽ không bao giờ có thể quên được những gì chúng ta làm ở đây. Chúng ta, những người còn sống ở đây phải dành trọn sức lực của mình cho công việc vẫn chưa hoàn thành mà họ những chiến sỹ đã chiến đấu ở đây đã tiến bước đầy tự hào. Nhiệm vụ của chúng ta ở đây là cống hiến sức lực và trí óc cho nhiệm vụ to lớn còn nằm phía trước, rằng lòng kính trọng linh hồn của người đã khuất, chúng ta càng trân trọng sự nghiệp đấy, sự nghiệp mà họ đã dành sự cống hiến đến giây phút cuối cùng; rằng chúng ta với quyết tâm không gì lay chuyển được sẽ không làm cho những sự hy sinh đó là vô ích; rằng quốc gia này, dưới sự che trở của Chúa, sẽ có tự do mới; và rằng chính phủ của dân, do dân và vì dân sẽ không bao giờ biến mất khỏi trái đất này.

Đa số mọi người đều cho rằng tổng thống Lincoln là người sáng tạo ra những dòng văn bất tử mà kết thúc bài diễn thuyết đó; nhưng liệu có phải thực sự thế không? Herndon, luật sư của ông, vài năm trước đó, đã đưa cho tổng thống Lincoln những bài diễn văn của Theodore Parker. Tổng thống Lincoln đã đọc và đánh giấu trong cuốn sách những từ "Dân chủ là cách tự quản tốt nhất, của tất cả nhân dân, vì tất cả nhân dân và cho tất cả nhân dân". Theodore Parker có thể đã mượn những ngôn từ đó từ Webster người đã từng nói bốn năm trước đó khi trả lời Hayne rằng: "Chính phủ của dân, lập ra vì dân và lập ra bởi dân." Webster cũng lại có thể mượn câu nói đó từ tổng

thống James Monroe người đã đưa ra ý kiến tương tự trước đó một phần ba thế kỷ. Và tổng thống James Monroe mượn ai câu đó? Năm trăm năm trước khi tổng thống Monroe được sinh ra, Wyclif đã nói, trong một tựa đề được dịch ra của Kinh thánh, rằng "cuốn Kinh thánh này là dành cho chính phủ của dân, do dân và vì dân." Và rất lâu trước thời của Wyclif, hơn 400 năm trước khi Chúa ra đời, Cleon, trong một bài diễn thuyết trước người dân thành Athens, đã nói về một người cai trị "của dân, do dân và vì dân." Và từ nguồn cổ xưa nào mà Cleon có được câu nói đó là vấn đề chưa được giải đáp, đã bị chìm vào màn sương mù, màn đêm và sự lãng quên.

Sự phát hiện này chẳng có gì mới. Thậm chí những nhà diễn thuyết vĩ đại đã mượn rất nhiều từ những cuốn sách mà họ đã đọc.

Những cuốn sách! Đó là bí mật! Một người muốn làm phong phú và mở rộng vốn từ vựng phải để cho trí óc của anh ta ngập liên tục trong bể văn chương. John Bright đã nói: "Chỉ duy nhất một sự ca thán mà tôi luôn cảm thấy khi ở trong thư viện là cuộc sống quá ngắn ngủi và tôi không có hy vọng được tận hưởng trọn vẹn một bữa ăn ngon." Ông Bright rời ghế nhà trường lúc mười lăm tuổi, và vào làm việc tại một xưởng chế biến bông, và ông không bao giờ có cơ hội quay trở lại trường học một lần nữa. Thế mà ông đã trở thành một trong những nhà diễn thuyết tài năng nhất của thế hệ đó, nổi tiếng về khả năng làm chủ ngôn ngữ tiếng Anh. Ông đọc, nghiên cứu và ghi lại vào các cuốn vở và cố học thuộc những đoạn dài từ thơ của Byron và Milton, và Wordsworth và Whittier, và

Shakespeare và Shelley. Ông đọc hết cuốn "Paradise Lost" hàng năm để làm giàu vốn từ vựng của mình.

Charles James Fox đọc to các tác phẩm của Shakespeare để nâng cao kỹ năng của mình. Gladstone gọi thư viện của ông là một "Ngôi đền của hòa bình", trong đó ông giữ mười lăm nghìn cuốn sách. Ông đã tiết lộ là ông được nâng cao năng lực ngôn ngữ nhiều nhờ do đọc các tác phẩm của St. Augustine, giám mục Butler, Dante, Aristotle, và Homer. Tác phẩm Iliad và Odyssey đã làm ông mê mệt. Ông viết sáu cuốn sách về thơ và thời đại của Homeric.

Phương pháp của Pitt, một người trẻ tuổi hơn, là đọc một trang sách hoặc hai trang sách viết bằng tiếng Hy Lạp hoặc La tinh sau đó dịch trang sách đó ra tiếng mẹ đẻ. Ông thực hành phương pháp này trong vòng 10 năm, và "ông đã có được kỹ năng hầu như không ai có thể sánh kịp là diễn đạt suy nghĩ, không cần phải chuẩn bị trước, một cách trôi chảy và tinh tế."

Demosthenes viết tay lại lịch sử Thucydides tám lần để ông có thể nhớ được những ngôn từ ấn tượng và sắc sảo của nhà lịch sử nổi tiếng đó.Kết quả là gì? Hai nghìn năm sau, để nâng cao kỹ năng của mình, Woodrow Wilson nghiên cứu các tác phẩm của Demosthnes. Ông Asquish tìm ra cách đào tạo mình tốt nhất là đọc những tác phẩm của giám mục Berkeley.

Tennyson nghiên cứu kinh thánh hàng ngày. Tolstoy đọc và đọc lại sách Phúc âm cho đến khi ông nhớ những đoạn dài. Mẹ của Ruskin ép ông hằng ngày, liên tục phải nhớ những chương dài của Kinh thánh, và đọc to toàn bộ

cuốn sách đó hằng năm, "mỗi âm, tên khó và tất cả, từ Genesis tới Apocalypse." Bằng kỷ luật và học tập, Ruskin đã có để lại dấu ấn trong thế giới văn chương.

R.L.S được coi là những chứ cái đầu tiên được yêu thích nhất trong tiếng Anh. Robert Louis Stevenson là nhà văn của những nhà văn. Làm cách nào mà ông phát triển được văn phong quyến rũ giúp ông trở nên nổi tiếng? May mắn thay, ông đã kể cho chúng ta câu chuyện về bản thân ông.

Mỗi khi tôi đọc một cuốn sách hay một trang sách có dùng từ sắc sảo và phong cách viết mới lạ đặc sắc, tôi liền ngồi ngay xuống và cố gắng bắt chước cách viết và từ ngữ đó. Tôi đã không thành công và tôi biết điều này; và lại thử một lần nữa, và lại không thành công, và luôn luôn không thành công. Nhưng ít ra trong những cố gắng vô vọng đấy tôi đã có một chút kinh nghiệm và thực hành về ngữ điệu, sự cân đối, cấu trúc và sự kết hợp giữa các phần.

Tôi đã bắt chước đi bắt chước lại cách hành văn của Hazlitt, của Lamb, của Wordsworth, của Ngài Thomas Browne, của Deoe, của Hawthorrne, của Montaigne.

Đấy, dù thích hay không, là cách học để viết; cho dù tôi có thu được điều gì hay không, nhưng đấy chính là phương pháp. Đó là cách mà ông Keats đã sử dụng và đã không có một giọng văn nào hay hơn của ông Keats.'

Nó là điểm lớn nhất của những sự bắt chước này mà vẫn còn tỏa sáng vượt qua tầm của các sinh viên, khuôn mẫu có thể bắt chước được của ông. Hãy để anh ta thử đến khi nào anh ta chán, chắc chắn anh ta sẽ thất bại; và đó là một câu ngạn ngữ rất cổ xưa và nhưng rất đúng rằng thất bại là mẹ của thành công.

Như thế là đã đủ những cái tên và những câu truyện. Bí mật đã lộ ra. Tổng thống Lincoln đã viết thư cho một người trẻ tuổi rất muốn trở thành một luật sư: "Chỉ cần cầm quyển sách và đọc và nghiên cứu chúng một cách kỹ lưỡng. Làm việc, làm việc, làm việc là điều chính nhất."

Những quyển sách nào vậy? Hãy bắt đầu bằng cuốn How to Live on Twenty-four hours a Day của Arnold Bennett. Cuốn sách này sẽ làm bạn thức tỉnh như là một buổi tắm nước lạnh. Nó sẽ nói cho bạn biết rất nhiều điều thú vị - bản thân bạn. Nó sẽ cho bạn thấy một ngày bạn đã lãng phí bao nhiêu thời gian, làm cách nào ngăn chặn sự lãng phí đó, và làm cách nào sử dụng thời giờ mà bạn tiết kiệm được. Cả cuốn sách chỉ dày một trăn linh ba trang. Bạn có thể đọc hết cuốn sách trong vòng một tuần. Hãy đọc hai mươi trang mỗi buổi sáng, và đặt nó vào trong túi bạn. Và sau đó chỉ đọc báo buổi sáng trong vòng mười phút thay vì thường dùng hai mươi hoặc ba mươi phút.

Tổng thống Thomas Jefferson đã viết: "Tôi đã đổi báo lấy Tacitus và Thucydides, lấy Newton và Euclid. Và tôi cảm thấy hạnh phúc hơn rất nhiều." Bạn có tin rằng bạn, bằng việc học tập phương pháp của tổng thống Jefferson, giảm một nửa thời gian dành cho báo chí sẽ cảm thấy bạn hạnh phúc hơn, thông tuệ hơn khi mỗi tuần trôi qua. Liệu bạn, cho dù như thế nào, có sẵn sàng thử điều này trong vòng một tháng và dành thời gian mà bạn tiết kiệm được cho những cuốn sách tuyệt vời bất diệt? Tại sao không đọc những trang trong cuốn sách mà bạn mang theo trong túi khi đứng đợi cầu thang máy, đợi xe buýt, đợi thức ăn và đợi hẹn hò?

Sau khi bạn đọc hai mươi trang đó, thay thế chúng, đọc tiếp hai mươi trang sau. Khi bạn đọc hết chúng rồi, hãy bọc quyển sách đã được đọc đó lại. Liệu có tốt hơn rất nhiều không nếu quyển sách bị nhàu nát và bám bụi nhưng những dòng chữ đã in sâu trong đầu bạn so với việc để quyển sách trên giá không đọc ở trong thư viện?

Sau khi bạn đã đọc xong cuốn How to Live on Twenty-four hours a Day, bạn có thể sẽ quan tâm đến một cuốn sách khác cùng tác giả. Hãy thử đọc cuốn The Human Machine. Cuốn sách này sẽ giúp bạn đối xử với mọi người khéo léo hơn. Quyển sách sẽ giúp bạn phát triển phong thái đĩnh đạc và điềm tĩnh. Những cuốn sách tôi giới thiệu ở đây không phải chỉ bởi vì những gì viết trong đó mà còn vì ngôn từ trong đó bạn khó có thể sánh kịp.

Tôi cũng xin gợi ý một số quyển sách bổ ích: The Octopus và The Pitt của Frank Norris, hai cuốn tiểu thuyết hay nhất của nước Mỹ đã từng được biết đến. Cuốn đầu tiên kể về những xáo động và bi kịch con người xuất hiện trên những cánh đồng lúa mỳ của vùng California; cuốn thứ hai miêu tả cuộc chiến giữa con bò và con gấu trên sàn giao dịch ở Chicago. Tess of the D'Urbervilles của Thomas Hardy là một trong những câu chuyện hay nhất từng kể. A Man's Value to Society của Newell Dwight Hillis và giáo sư William James, tác phẩm Talks to Teachers là hai cuốn sách đáng để đọc. Ariel, A life of Shelley của André Maurois, Childe Harold's Pilgrrimage của Byron và Travel with a Donkey của Robert Louis Stevenson cũng nên nằm trong danh sách của bạn.

Hãy kết bạn với Ralph Waldo Emerson và hàng ngày

nói chuyện với ông ta. Hãy xin ông ta đưa cho bạn bài luận nổi tiếng của ông "Tự lập." Hãy để ông ta nói thầm vào tai bạn những câu như kiểu này:

Hãy nói lên niềm tin ẩn sâu trong lòng của bạn, và nó sẽ là niềm tin toàn vũ trụ; bởi vì những điều thầm kín nhất luôn trở thành những điều bộc bạch nhất, - và ý nghĩ đầu tiên của chúng ta sẽ được phản ánh lại với chúng ta qua kèn trompet của Lời phán quyết cuối cùng. Quen thuộc như là âm thanh của ý nghĩ, chúng ta dành tặng những lời ca ngợi tốt đẹp nhất dành cho Moses, Plato, và Milton bởi vì họ tấn công những quyển sách vô nghĩa truyền thống lạc hậu, và nói những điều mà cọn người ta suy nghĩ chứ không phải là điều mà họ nói. Một người nên học cách phát hiện và quan sát một chút tia sáng mà chợt lóe lên trong tâm trí anh ta từ những từ ngữ tinh tế của nhà thơ và nhà hiền triết. Nhưng anh ta lại quên ngay những ý nghĩ của mình bởi vì chúng là của anh ta. Trong mọi tác phẩm của các thiên tài chúng ta nhận ra những ý tưởng bị lãng quên của chính mình: Những ý tưởng đó quay lại với chúng ta trong sự kỳ diệu ngạc nhiên. Những tác phẩm nghệ thuật vĩ đại dạy chúng ta những điều không hơn gì những quyển sách này. Chúng dạy ta hãy hành động theo nhưng cảm hứng bất chợt với tính hài hước không đổi và sau đó những nỗi buồn đã lùi về phía sau. Nếu không vào sáng hôm sau, một người lạ sẽ nói với một phong cách bậc thầy đúng những gì mà chúng ta đã nghĩ và cảm nhận suốt hôm qua, và chúng ta sẽ cảm thấy xấu hổ buộc phải công nhận ý tưởng của mình là của người khác.

Trong quá trình học tập của bất cứ ai thì sẽ có lúc nào

đó anh ta sẽ nhận ra rằng sự ghen tỵ là sự ngu ngốc; và rằng sự bắt chước là hành động tự vẫn; và rằng anh ta phải coi mình dù tốt hay xấu là một phần trong xã hội; rằng mặc dù vũ trụ rộng lớn có rất nhiều điều tốt đẹp, nhưng phần cốt lõi của trái cây dinh dưỡng chỉ có thể đến với anh ta khi anh rằng công sức cày cấy mảnh đất đưa cho anh ta chăm sóc. Sức mạnh mà tồn tại trong anh ta là mới trong tự nhiên, không ai trừ bản thân anh ta biết anh ta có thể làm gì chỉ khi mà anh ta thử sức.

Nhưng thực sự là chúng ta đã để nhà văn giỏi nhất cuối cùng. Họ là gì? Khi ngài Henry Irving được hỏi ý kiến về danh sách một trăm quyển sách hay nhất, ông trả lời: "Trước một trăm cuốn sách, tôi đề xuất hai cuốn – Kinh thánh và Shakespeare." Ngài Henry đã đúng. Hãy uống từ hai nguồn nước văn học từ vĩ đại đó. Hãy uống nhiều và thường xuyên. Hãy ném tờ báo buổi tối một bên và nói, "Hỡi ngài Shakespeare hãy đến đây và nói chuyện với tôi về Romeo và Juliet, về Macbeth và tham vọng của anh ta."

Nếu bạn làm những điều này, phần thưởng nào bạn sẽ dành được? Dần dần và vô thức, nhưng chắc chắn là thế, vốn ngôn từ của bạn sẽ trở nên phong phú và tinh tế. Dần dần, bạn sẽ bắt đầu học được những vinh quang, vẻ đẹp và oai nghiêm của những người bạn của bạn. Goeth đã nhận xét: "Hãy nói với tôi bạn đọc gì và tôi sẽ nói bạn là ai."

Chương trình đọc mà tôi đưa ra này sẽ đòi hỏi chỉ lòng yêu thích và sự tiết kiệm thời gian… Bạn có thể mua những bản sao bỏ túi những bài luận của Emerson và Shakespeare với giá chỉ năm mươi cent.

Bí mật của Mark Twain với cách dùng từ

Nhà văn Mark Twain đã phát triển khả năng sử dụng từ một cách hết sức duyên dáng của ông như thế nào? Khi còn trẻ, ông đã đi suốt từ Missouri tới Nevada trên một xe ngựa chập chạm và cũ kỹ. Cả người và ngựa đều phải trở thực phẩm – và đôi khi cả nước uống. Thêm tải trọng có thể hàm ý giữa sự sống và cái chết; hành lý của ông thì hầu như chả có gì cả, chỉ nặng chừng một ounce, nhưng Mark Twain vẫn mang bên mình cuốn từ điển Unabrridged của Webster suốt dọc chặng đường, qua núi, qua sa mạc nắng cháy, và qua những miền đất của những tên cướp và của người da đỏ. Ông muốn biến mình thành vua của ngôn từ, và với lòng can đảm và lý trí, ông quyết tâm làm những việc cần thiết để trở thành vị vua đó.

Cả Pitt và huân tước Chatham đều nghiên cứu cuốn từ điển đó hai lần mỗi trang, mỗi từ. Browning mải mê với nó hàng ngày, nhận thấy cuốn từ điển rất thú vị và có ích. Tổng thống Lincoln "có thể ngồi ở chỗ tranh tối tranh sáng để đọc một cuốn từ điển miễn sao ông vẫn còn đọc được chữ". Không hề có trường hợp ngoại lệ. Những nhà văn, nhà diễn thuyết nổi tiếng đều làm như thế.

Woodrow Wilson sử dụng ngôn từ tiếng Anh rất điệu nghệ. Một số bài viết của ông – một phần trong lời Tuyên Chiến với Đức – chắc chắn sẽ có chỗ đứng trong làng văn chương, Dưới đây là câu chuyện của bản thân ông về cách làm chủ ngôn từ:

Bố tôi không bao giờ cho phép bất cứ ai trong gia đình sử dụng sai cách diễn đạt. Bất cứ người con nào diễn đạt sai đều được chỉnh sửa ngay lập tức; bất cứ một từ nào

mới sẽ được giải thích; mỗi người chúng tôi đều được khuyến khích sử dụng từ đó trong các cuộc chuyện trò để làm sao in tin đó vào đầu.

Một nhà diễn thuyết ở thành phố New York thường được ca ngợi về cách dùng cấu trúc câu chắc chắn, dùng từ giản dị nhưng tinh tế. Trong một buổi nói chuyện gần đây, ông đã phá lệ tiết lộ bí quyết cách trọn từ đắt và chính xác của ông. Mỗi khi ông phát hiện ra một từ mới khi nói chuyện hoạc là khi đọc sách, ông viết nó vào một cuốn sổ ghi nhớ của ông. Sau đó, trước khi đi ngủ, ông mở từ điển ra tra và biến từ đó thành từ của mình. Nếu như ông không gặp từ mới nào trong cả một ngày, ông sẽ nghiên cứu một hoặc hai trang Từ đồng nghĩa, Từ trái nghĩa, Giới từ của Fernald, ghi chú nghĩa chính xác của từ mà ông thông thường tìm một từ đồng nghĩa tương đương. Một ngày một từ mới – đó là khẩu hiệu của ông. Điều này có nghĩa trong suốt một năm ba trăm sáu mươi nhăm công cụ ngôn ngữ mới được đưa vào. Những từ mới được ghi vào một quyển vở nhỏ bỏ túi, và nghĩa của chúng sẽ được xem lại trong những lúc rỗi rãi trong ngày. Ông nhận thấy rằng một từ đã là nằm trong sở hữu của ông khi ông sử dụng nó ba lần.

Những câu chuyện thú vị đằng sau ngôn từ bạn sử dụng

Sử dụng từ điển không chỉ để nắm rõ được ngữ nghĩa của từ mà còn để tìm nguồn gốc của từ đó. Lịch sử, nguồn gốc của từ thường được chú thích trong dấu ngoặc đơn sau định nghĩa của nó. Bạn đừng bao giờ nghĩ rằng những từ mà bạn sử dụng mỗi ngày là tẻ nhạt và vô tri vô giác. Chúng đầy màu sắc; chúng sống động với những mối tình

lãng mãng.Chẳng hạn bạn không thể nói một điều hết sức đơn giản thôi như "Telephone the grocer for sugar (Hãy gọi điện đến hàng bách hóa để đặt mua đường)" mà không sử dụng những từ mà chúng ta đã mượn từ rất nhiều ngôn ngữ của các nền văn minh trên thế giới. Từ Telephone được cấu thành từ hai từ của tiếng Hy Lạp, tele có nghĩa là xa, và phone có nghĩa là âm thanh. Grocer có nguồn gốc là một từ cổ tiếng Pháp, grossie, và từ này lại đếnn từ một từ gốc Latin, grossarlus, nghĩa đen của nó một người bán sỷ. Từ Sugar của chúng ta cũng là từ có nguồn gốc tiếng Pháp; người Pháp mượn nó từ người Tây Ban Nha; người Tây Ban Nha lại mượn nó từ người Ả-rập; người Ả-rập lấy nó từ người Ba Tư; và từ shaker trong tiếng Ba Tư có nguồn gốc từ từ carkara của người Sanskrit, có nghĩ là kẹo.

Bạn có thể làm việc cho hoặc là chủ một công ty (company). Từ Company bắt nguồn từ tiếng Pháp có nghĩa là người bạn (companion); và từ companion, theonghĩa đen, là cấu thành bởi com (cùng) và panis (ăn bánh mỳ). Một công ty (company) thực sự là một hiệp hội của những người cùng làm ra bánh mỳ. Tiền lương của bạn (salary) nghĩa đen có nghĩa là tiền muối của bạn. Những người lính thành Rome được cung cấp chi phí sinh hoạt hàng ngày bằng muối, vào một ngày có một người lính khôi hài nói rằng toàn bộ thu nhập của anh ta salarium, và tạo ra một từ mà từ lâu đã trở thành một từ tiếng Anh đáng tôn trọng. Bạn đang cầm trên tay một cuốn sách (book). Nghĩa đen của từ là cây sồi (beech), từ lâu lắm rồi người Anglo-Saxons viết những từ của họ lên các cây sồi và lên trên những tấm gỗ cây sồi. Đồng dollar mà bạn có trong túi nghĩa đen là thung lũng (valley). Từ Dollar lần đầu tiên

được nói đến trong cuốn Thaler hay dale hay valley của St. Joachim vào thế kỷ mười sáu.

Tháng thứ bảy (July) được đặt tên theo Julius Caesar; như vậy Hoàng đế Augustus, không hề muốn bị kém cỏi hơn, gọi tháng kế tiếp là August (tháng tám). Nhưng tháng tám lại chỉ có ba mươi ngày vào thời gian đó, và Augustus không muốn tháng mang tên mình lại ngắn hơn tháng mang tên của Julius; do đó ông ta đã lấy một ngày của tháng hai sang tháng tám; và dấu ấn của tên trộm kiêu căng này vẫn hiện rõ trên lịch đang treo trong nhà bạn ngày hôm nay. Thật vậy, bạn sẽ nhận thấy lịch sử các từ rất hấp dẫn.

Hãy cố tra từ trong các từ điển lớn để tìm hiểu nguồn gốc của từ: atlas (tập bản đồ), boycott (tẩy chay), ngũ cốc (cereal), khổng lồ (colossal), concord (sự hòa hợp), lệnh giới nghiêm (curfew), giáo dục (education), tài chính (finance), lunatic (thuộc mặt trăng), panic (đau đớn), palace (cung điện), tiền tài (pecuniary), bánh sandwich (sandwich), nhử mồi (tantalize). Hãy đọc những câu chuyện đằng sau những từ đó. Chúng sẽ làm cho các từ trở nên sống động và thú vị gấp đôi. Sau đó, bạn sẽ sử dụng chúng với niềm vui thích và hứng thú.

Viết lại một câu một trăm linh tư lần

Hãy cố gắng nói đúng như điều bạn muốn nói, diễn đạt ý tưởng với sắc thái tinh tế nhất. Điều này không phải lúc nào cũng dễ dàng – thậm chí là đối với cả một nhà văn. Fann Hurst đã nói với tôi là đôi khi bà phải viết lại các câu văn từ năm mươi đến một trăm lần. Chỉ vài ngày trước

cuộc nói chuyện này, bà nói là bà đã phải viết lại một câu văn đúng một trăm linh tư lần. Mabel Herbert Urner tâm sự với tôi rằng có khi bà dành cả buổi trưa để chỉnh sửa một hoặc hai câu trong một tác phẩm truyện ngắn mà sẽ được đăng trên một vài tờ báo.

Gouverneur Morris đã kể lại phương pháp tỷ mẩn của Richard Harding Davis để chọn được một từ đúng:

Mọi cụm từ trong câu chuyện khoa học viễn tưởng, trong vô số những cụm từ mà ông có thể viết ra, là những cụm từ đẹp nhất, còn sót lại sau đánh giá rất khắt khe của ông. Các cụm từ, các đoạn văn, các trang, thậm chí là cả câu truyện được viết lại và viết lại rất nhiều lần. Ông làm việc với nguyên tắc loại trừ. Nếu ông muốn diễn đạt một chiếc xe đi qua một cái cổng, đầu tiên, ông viết một đoạn miêu tả dài và đầy đủ không thiếu bất cứ một chi tiết nào mà một cặp mắt tinh tường nhất có thể nhận ra. Và từ đó, ông sẽ bắt đầu lược bỏ dần những chi tiết mà ông cảm thấy rất khó khăn để bỏ đi; và sau mỗi lần lược bỏ, ông tự hỏi: "Liệu bức tranh vẫn vậy chứ?" Nếu bức tranh thay đổi, ông sẽ khôi phục lại chi tiết mà ông vừa loại ra, và thử làm với những chi tiết khác. Cứ như thế và như thế cho đến khi bức tranh của ông hiện lên trước mắt người đọc sinh động , rõ ràng và đầy đủ (hoàn chỉnh mọi chi tiết). Chính những bức tranh đó đã làm cho câu truyện của ông quyến rũ người đọc và được nhớ mãi.

Hầu hết mọi người trong chúng ta không có thời gian hoặc sự thích thú để tìm kiếm cẩn thận những từ đắt giá. Những ví dụ này được đưa ra để chứng tỏ cho bạn thấy những nhà văn coi trọng cách sử dụng từ và diễn đạt chuẩn

xác như thế nào. Tôi hy vọng rằng những ví dụ đó có thể khuyến khích các sinh viên ngày càng quan tâm đến cách sử dụng ngôn từ tiếng Anh. Tất nhiên, một nhà diễn thuyết không nên ngập ngừng trong một câu để tìm ra những từ diễn đạt chuẩn xác mà anh ta nên luyện tập diễn đạt chính xác hàng ngày cho đến khi nó trở nên thuần thục. Anh ta nên, nhưng liệu anh ta có làm như vậy hay không?

Người ta ước tính Milton sử dụng tám nghìn từ, và Shakespeare là mười lăm nghìn từ. Một quyển từ điển chuẩn chứa đựng năm mươi nghìn từ, ít hơn nửa triệu; nhưng theo một nguồn tính toán khá tin cậy, một người trung bình chỉ sử dụng khoảng hai nghìn từ. Anh ta có một vài động từ, đủ liên từ để nối chúng lại với nhau, một ít danh từ, và một vài tính từ được dùng quá nhiều lần. Anh ta có thể quá lười nhác, lười suy nghĩ, hoặc là quá bị công việc chiếm hết thời gian để có thể trau rồi vốn từ. Kết quả là gì? Hãy để tôi đưa cho bạn thấy một ví dụ minh họa. Tôi đã từng có một vài ngày không thể quên dưới chân ngọn Tháp Bút chì ở Colorado. Vào một buổi trưa, tôi nghe thấy một quý bà dùng lặp đi lặp lại một tính từ với con chó su (nguồn gốc Trung Quốc), với buổi hòa nhạc, với dáng hình của một người đàn ông, và với Ngọn Tháp Bút Chì. Tất cả đều là "đẹp" (beautiful).

Bà ta nên nói cái gì? Dưới đây là những từ đồng nghĩa với từ beautiful mà Roget đã liệt kê.

Những tính từ nào mà bạn nghĩ là bà ta nên sử dụng?

Tính từ: beautiful, beauteous, handssome, pretty, lovely, graceful, elegant, exquisite, delicate, dainty.

comely, fair, goodly, bonny, good-looking, well-favored, well-formed, well-proportioned, shapely, symmetrical, harmonious.

bright, bright-eyed, rosy-cheeked, rosy, ruddy, blooming, in full bloom.

trim, trig, tidy, neat, spruce, smart, jaunty, dapper.

brilliant, shining, sparkling, radiant, splendid, resplendent, dazzling, glowing, glossy, sleek, rich, gorgeous, surperb, magnificent, grand, fine.

artistic, athetic, picturesque, pictorial, enchanting, attrative, becominh, ornamental.

perfect, unspotted, spotless, immaculate, undeformed, undefaced.

passable, presentable, tolerable, not amiss.

Những từ đồng nghĩa vừa được đưa ra là từ cuốn Treasury of Words của Roget. Nó là phiên bản rút gọn của cuốn Thesaurus của ông. Quyển sách này thật là bổ ích. Đối với bản thân tôi, tôi không bao giờ viết mà không có quyển sách này bên cạnh. Tôi sử dụng cuốn này nhiều hơn mười lần so với số lần tôi sử dụng quyển từ điển.

Ông Roget đã dành hàng năm trời để viết quyển sách đấy; và quyển sách này sẽ giúp ích cho bạn, phục vụ bạn cả cuộc đời với giá chỉ bằng một cái càvạt loại thường. Nó không phải là cuốn sách chỉ để bám bụi trên giá sách của bạn. Nó là một công cụ phải được sử dụng hàng ngày. Hãy sử dụng quyển sách khi bạn viết và làm giàu vốn ngôn từ của bạn. Hãy sử dụng quyền sách khi viết thư và viết báo

cáo. Hãy sử dụng quyển sách hàng ngày, và nó sẽ gấp đôi thậm chí là gấp ba khả năng dùng từ của bạn.

Hãy tránh những cụm từ sáo mòm

Bạn hãy cố không chỉ diễn đạt chính xác mà còn cả mới mẻ và độc đáo. Hãy dũng cảm nói lên ý kiến của mình, bởi vì "Chúa sinh ra những điều như thế." Ví dụ như, ngay sau trận Đại hồng thủy, những ý kiến độc đáo ban đầu đã sử dụng sự so sánh "lạnh như quả dưa chuột" (cool as a cucumber). Một sự so sánh quá hay bởi vì nó quá mới. Thậm chí là cho đến lễ hội nổi tiếng Belshazzar, nó vẫn còn giữ được đủ sự độc đáo và mới mẻ và vẫn còn được sử dụng trong những bài diễn văn sau bữa tối. Nhưng người nào mà tự hào về sự độc đáo của mình sẽ sai lầm nếu lặp lại cách so sánh đấy trong thời đại này.

Dưới đây là mười hai cách để diễn đạt giá lạnh. Chẳng lẽ những cách diễn đạt này lại không hay hơn, mới hơn và được chấp nhận nhiều hơn sự so sánh dã quá nhàm chán của "quả đưa chuột"?

Lạnh như sương sớm.

Lạnh như một túi nước buổi sáng.

Lạnh như que nhồi thuốc súng.

Lạnh như quan tài.

Lạnh như những núi băng ở Greenland.

Lạnh như đất – Coleridge.

Lạnh như một con rùa – Richard Cumberland.

Lạnh như đống tuyết – Allan Cunningham.

Lạnh như muối – James Huneker.

Lạnh như con sâu đất – Maurice Maeterlinck.

Lạnh như buổi sớm.

Lạnh như cơn mưa mùa thu.

Chọn cụm từ nào là hoàn toàn tùy thuộc vào bạn, nhưng hãy nghĩ tới những cách diễn đạt tương tự để nói lên giá lạnh. Hãy cố gắng làm khác biệt sự so sánh. Hãy viết chúng vào đây

Lạnh như…

Lạnh như…

Lạnh như…

Lạnh như…

Lạnh như…

Tôi một lần đã hỏi Kathleen Norris về cách bà phát triển văn phong. Bà trả lời rằng "Bằng việc đọc những tác phẩm văn học và thơ cổ và lược bỏ những cụm từ lặp lại quá nhiều."

Một nhà biên tập tạp chí đã từng nói với tôi rằng ông tìm ra hai hoặc ba cụm từ bị lặp lại trong một câu truyện gửi đến để đăng, ông ngay lập tức gửi lại bài đó cho tác giả mà không phải phí thời gian đọc nó; bởi vì, ông ta cho biết thêm, người mà không có sự độc đáo trong diễn đạt sẽ có ít sự sáng tạo trong suy nghĩ.

TỔNG KẾT

1. Người với người chỉ giao tiếp với nhau qua bốn phương cách. Bốn thứ giúp đánh giá và phân loại một con người là: anh ta làm gì, anh ta trông như thế nào, anh ta nói gì và anh ta nói như thế nào. Chúng ta thường rất hay được nhận xét và đánh giá qua ngôn từ mà chúng ta sử dụng. Giáo sư Charles W. Eliot, hiệu trưởng trường đại học Harvard trong khoảng một phần ba thế kỷ, đã từng tuyên bố rằng: "Tôi nhận ra chỉ một điều duy nhất như là một phần không thể thiếu trong trình độ học vấn của quý ông hay quý bà là khả năng sử dụng chuẩn xác và tinh tế ngôn ngữ mẹ đẻ."

2. Cách dùng từ của chúng ta phản ánh khá rõ những ngườimà chúng ta qua lại. vậy hãy noi gương tổng thống Lincoln, kết bạn với những người sử dụng ngôn ngữ bậc thầy. Hãy dành cả buổi tối, giống như ông thường làm, để đọc các tác phẩm của Shakespeare và những bài thơ, bài văn tuyệt diệu khác. Hãy làm như vậy. Chắc chắn và tự nhiên tâm hồn bạn sẽ trở nên sáng láng với vốn từ vựng phong phú mà bạn học được từ những người vĩ đại.

3. Tổng thống Thomas Jefferson đã viết: "Tôi đã đổi báo lấy Tacitus và Thucydides, lấy Newton và Euclid. Và tôi cảm thấy hạnh phúc hơn rất nhiều." Tại sao bạn lại

không làm như thế nhỉ? Đừng thôi hẳn không đọc báo mà chỉ xem lướt qua với chỉ một nửa thời gian trước đây. Hãy dành những khoảng thời gian mà bạn tiết kiệm được từ đọc báo cho những quyển sách tồn tại mãi với thời gian. Mỗi ngày hãy đọc hết khoảng hai mươi đến ba mươi trang của những cuốn sách đó, mang chúng theo người, và đọc chúng vào những lúc có thể được trong ngày.

4. Hãy đọc với một cuốn từ điển bên cạnh bạn. Tra những từ mới. Hãy cố tìm cách sử dụng từ đó sao cho nó in sâu vào trong tâm trí bạn.

5. Hãy nghiên cứu lịch sử, nguồn gốc của những từ mà bạn sử dụng. Những câu chuyện về chúng không bao giờ tẻ nhạt và khô khan đâu; mà thường hết sức thú vị. Ví dụ như từ salary (lương) thực sự có nghĩa là salt money (tiền muối). Những người lính ở thành Roman được cung cấp chi phí sinh hoạt bằng các bọc muối để trao đổi lấy những thứ khác. Và một hôm, một anh lính vui tính đã tạo ra một từ lóng khi nói về lương của mình là salt money.

6. Đừng sử dụng những từ sáo mòn, cũ rích. Hãy chuẩn xác trong cách diễn đạt. Hãy luôn để cuốn Treasury of Words trên mặt bàn của bạn. Xem cuốn đó thường xuyên. Đừng lúc nào cũng sử dụng từ “beautiful” (đẹp) khi có một vật nào đó rất bắt mắt. Bạn có thể diễn tả vẻ đẹp đó với sự độc đáo và mới mẻ bằng cách sử dụng các từ đồng nghĩa khác.

7. Đừng sử dụng những lối so sánh nhàm chán giống như “lạnh như quả dưa chuột”. Hãy tìm ra những lối so sánh mới. Tạo ra cái của riêng bạn. Đừng ngại khi cảm thấy không giống ai.

MỤC LỤC

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HOÁ - THÔNG TIN
43 Lò Đúc - Hà Nội

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỐNG VUI VẺ, TỰ TIN

NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

Chịu trách nhiệm xuất bản:
BÙI VIỆT BẮC
Chịu trách nhiệm bản thảo:
PHẠM NGỌC LUẬT

Biên tập: VŨ THANH VIỆT
Bìa: PHẠM GIA PHÚC
Sửa bản in: THẢO LINH

In 500 cuốn, khổ 13 x19 tại công ty cổ phần in- vật tư Ba Đình Thanh Hoá. Số XB: 1830-XB-QLXB/23VHTT
In xong và nộp lưu chiểu năm 2005

DALE CARNEGIE SẼ CHỈ CHO BẠN CÁCH LÀM THẾ NÀO ĐỂ:

- Phát huy tính tự chủ
- Lấy lại tự tin
- Tăng cường trí nhớ
- Bắt đầu và kết thúc một bài nói
- Hấp dẫn và lôi cuốn người nghe
- Hoàn thiện phong cách diễn đạt

NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

Đưa ra hàng nhiều cách có giá trị thực tiễn trong việc cảm hóa những người đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống của bạn như: Bạn bè, khách hàng, đồng nghiệp và cấp trên của bạn... Những kiến thức trong cuốn sách này đã được hơn một triệu học sinh các khóa học Dale Carnegie nổi tiếng thế giới đào tạo "nghệ thuật nói trước công chúng" và đã sử dụng thành công.




Nhà sách Minh Thắng
1048 ĐƯỜNG LÁNG - ĐT: 04.7663490



GIÁ: 32.000Đ